



ifm

institut für mittelstandsforschung

UNIVERSITÄT
MANNHEIM

Existenzgründungen und berufliche Selbständigkeit unter Aussiedlern (Russlanddeutsche)

René Leicht
Andreas Humpert
Markus Leiss
Michael Zimmer-Müller
Maria Lauxen-Ulbrich

unter Mitarbeit von:
Kerstin Hermes
Michael See
Ioana Stojan
Verena Weirich

Studie für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF)
September 2005

Projektleitung:
Dr. René Leicht

Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (ifm)

Postanschrift: 68131 Mannheim; Telefon (0621) 181-2890; Fax (0621) 181-2892

E-Mail: Postmaster@mail.ifm.uni-mannheim.de

World Wide Web: <http://www.ifm.uni-mannheim.de>

Dr. René Leicht

leicht@mail.ifm.uni-mannheim.de

Inhaltsverzeichnis

(Seite)

1. Problemaufriss, Fragestellungen und Konzept	5
1.1 Hintergrund und übergeordnete Projektziele	5
1.2 Fragestellungen im Einzelnen	6
1.3 Konzeptionelle Überlegungen und Begriffsbestimmungen	8
1.3.1 Ethnische Identität und ethnisch Ökonomie	
1.3.2 Gründer, Selbständige, Unternehmer und Unternehmensinhaber	
1.3.3 Aussiedler, Spätaussiedler und Russlanddeutsche	
1.3.4 Integration	
1.4 Vorgehensweise	13
2. Migration und resultierende Ausgangsbedingungen	15
2.1 Historischer Hintergrund	15
2.2 Zuwanderung von Aussiedlern bzw. Russlanddeutschen	16
2.2.1 Entwicklung nach dem zweiten Weltkrieg	
2.2.2 Entwicklung der jüngeren Zuwanderung nach Herkunftsgebieten	
2.2.3 Veränderte Struktur der Zuwanderung durch Familienangehörige	
2.3 Rechtlicher Rahmen für Migration und Selbständigkeit	20
3. Forschungsstand zur Migrantenselbständigkeit	23
3.1 Bisherige Studien im internationalen und deutschen Raum	24
3.2 Bedeutung von Migrantenselbständigkeit	26
3.2.1 Wirtschaftliche Bedeutung und Struktur	
3.2.2 Soziale Bedeutung: Integration oder Marginalisierung?	
3.3 Determinanten ethnischen Unternehmertums	31
3.3.1 Selbstverwirklichung oder Ökonomie der Not?	
3.3.2 Individuelle Ressourcen und Merkmale	
3.3.3 Kultur und Gruppenressourcen	
3.3.4 Strukturelle und umfeldbezogene Faktoren	
3.3.5 Interactive Approach und Mixed Embeddedness	
4. Datenlage und verwendete Datenbasis	47
4.1 Anforderungen an die Daten	47
4.2 Nutzen und Verwendbarkeit einzelner Sekundärdatenquellen	48
4.2.1 Daten des Bundesverwaltungsamts	
4.2.2 Mikrozensus	
4.2.3 ALLBUS	
4.2.4 Sozioökonomische Panel (SOEP)	
4.2.5 Politbarometer	
4.2.6 Sonstige Datenressourcen	
4.2.7 Zwischenfazit	
4.3 Methodik der Primärdatenerhebung	53
4.3.1 Rahmenbedingungen	
4.3.2 Erhebungsinstrument (Fragebogen)	
4.3.3 Erhebungsart	
4.3.4 Stichprobenbildung und -ziehung	
4.3.5 Feldphase	
4.3.6 Ausschöpfung der Bruttostichprobe	60

5. Selbständigenbestand und Selbständigenpotenzial	63
5.1 Schätzungen zum Umfang selbständiger Aussiedler.....	63
5.1.1 Selbständigenquote von Aussiedlern / Russlanddeutschen	
5.1.2 Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit	
5.1.3 Problem der Berechnung von Bestandszahlen	
5.1.4 Diskussion: Nachfrage im Kontext von Immigrationsmerkmalen	
5.2 Erwerbsstrukturen von Russlanddeutschen	71
5.2.1 Erwerbsbeteiligung und Erwerbstätigkeit	
5.2.2 Arbeitslosigkeit	
5.3 „Mitgebrachte“ selbständigkeitsrelevante Ressourcen.....	74
5.3.1 Im Herkunftsland erworbene berufliche Ressourcen	
5.3.2 Ehemalige Selbständige (Status vor der Ausreise)	
5.4 Soziale Charakteristika als Gründungspotenzial.....	80
5.4.1 Geschlecht	
5.4.2 Alter und Arbeitserfahrung	
5.4.3 Aufenthaltsdauer: Zeit für Ressourcenerwerb	
5.4.4 Bildung: Zentrale Determinante von Selbständigkeit	
5.5 Selbständigkeit zur Überwindung von Ungleichheit?	91
5.5.1 Berufliche Positionierung abhängig Beschäftigter	
5.5.2 Einkommen und Arbeitszeit	
5.5.3 Berufliches Prestige	
5.6 Zwischenfazit aus Sekundärdatenanalysen	98
6. Der Weg in die berufliche Selbständigkeit	101
6.1 Entstehung des Gründungswunsches.....	101
6.1.1 Ort der Entstehung: Kein „transferierter“ Gründungswunsch	
6.1.2 Zeit der Entstehung: Vom Gründungswunsch bis zur Umsetzung	
6.2 Erwerbssituation vor der Gründung	104
6.2.1 Gründungen aus der Nichterwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit	
6.2.2 Vorhergehende Selbständigkeitserfahrung	
6.3 Fazit	107
7. Persönliche Merkmale selbständiger Russlanddeutscher.....	109
7.1 Soziale Zusammensetzung von Selbständigen	111
7.1.1 Geschlecht	
7.1.2 Altersstruktur	
7.2 Allgemeines Wissen und spezifisches Humankapital	116
7.2.1 Aufenthaltsdauer: Zeit zur Akkumulierung allgemeiner Ressourcen	
7.2.2 Arbeitserfahrung zum Gründungszeitpunkt	
7.2.3 Sprachkenntnisse	
7.2.4 Formale Bildung: Schul- und Berufsabschluss	
7.2.5 Branchenerfahrung	
7.3 Fazit	133
8. Betriebliches Profil und wirtschaftliche Leistungen.....	135
8.1 Sektorale Zusammensetzung.....	136
8.1.1 Branchenorientierung selbständiger Russlanddeutscher	
8.1.2 Spezifika Russlanddeutscher: Haushalts-/personenbezogene Dienste	
8.1.3 Kohortenunterschiede	
8.2 Institutionelle Einbindung	143
8.2.1 Mitgliedschaft in den Kammersystemen	
8.2.2 Mitgliedschaft in Unternehmerverbänden	

8.3 Kundenstruktur und Geschäftsbeziehungen	146
8.3.1 Bedeutung von Landsleuten als Kunden: Co-ethnische Beziehungen	
8.3.2 Geschäftsbeziehungen in die GUS-Länder und transnationale Selbständigkeit	
8.4 Betriebsalter und Dauer der Selbständigkeit.....	153
8.5 Betriebsgrößenstrukturen	155
8.5.1 Beschäftigtengrößenklassen	
8.5.2 Umsatzgrößenklassen	
8.6 Wirtschaftliche Leistung und Entwicklung	161
8.6.1 Durchschnittlicher Beschäftigungsbeitrag	
8.6.2 Entwicklung von Beschäftigung und Umsatz	
8.7 Soziales Kapital und innerethnische Solidarität im Betrieb	166
8.7.1 Mitarbeit durch Familienmitglieder	
8.7.2 Beschäftigte der gleichen ethnischen Herkunft	
8.8 Ausbildungsbeitrag	176
8.9 Fazit	179
9. Gründungsmotive: Push- und Pullfaktoren	181
9.1 Indikatoren.....	183
9.2 Pull-Faktoren	186
9.2.1 Wunsch nach Autonomie und Eigenständigkeit	
9.2.2 Leistungsbereitschaft und Machbarkeitsdenken	
9.2.3 Kulturelle und langfristig angelegte Einflussfaktoren	
9.2.4 Familiäre Tradition	
9.2.5 Wunsch nach sozialem Aufstieg	
9.3 Push-Faktoren	202
9.3.1 Betroffenheit oder Bedrohung durch Arbeitslosigkeit	
9.3.2 Benachteiligungen in der abhängigen Beschäftigung	
9.4 Gründungsmotive und -zwänge von Frauen	209
9.5 Gründungen als Reaktion auf drohende Arbeitslosigkeit (Modelle)	214
9.6 Fazit.....	221
10. Gründungsvorbereitung und Unterstützung	223
10.1 Businessplan und Beratungsbedarf	224
10.2 Finanzierung.....	229
10.3 Rolle familiärer Unterstützungsleistungen	234
11. Hinderliche Faktoren (Gründungsprobleme)	239
11.1 Individuelle Probleme	240
11.2 Probleme mit den Rahmenbedingungen	243
11.3 Problemübersicht	245
12. Zusammenfassung.....	247
12.1 Hintergrund.....	247
12.2 Niveau beruflicher Selbständigkeit und Gründungspotenzial	250
12.3 Warum gründen so wenig Russlanddeutsche?	252
12.4 Welche Russlanddeutsche machen sich selbständig?.....	254
12.5 Was sind die Push- und Pull-Faktoren?	257
12.6 Welches Leistungsprofil haben die „Aussiedlerbetriebe“?.....	258
12.7 Handlungsfelder und Schlussbetrachtung.....	260

1. Problemaufriss, Fragestellungen und Konzept

Aussiedler sind Deutsche und dennoch Einwanderer zugleich. Nicht nur deshalb bilden sie in der Migrationsforschung eine Gruppe besonderer Art. Hinzu kommt ihre zahlenmäßig herausragende Größe sowie der Umstand, dass sich die soziale Zusammensetzung von Spätaussiedlern im Zeitverlauf gravierend, d.h. wie bei kaum einer anderen Migrantengruppe, verändert hat. Nach der zunächst geräuschlosen Integration der Vertriebenen und dann eines großen Teils der Aussiedler hat sich im Gefolge des Umbruchs in Osteuropa und den neu einsetzenden Wanderungen das Stimmungsbild in der Aufnahmegesellschaft gewandelt (Bade/ Oltmer 1999). Allerdings wurden auch die Eingliederungsprobleme von Spätaussiedlern anfangs unterschätzt, obwohl viele von ihnen in einer Phase immigrierten, in der sich die ökonomischen Rahmenbedingungen bereits verschlechterten. Aussiedler aus den Gebieten der ehemaligen Sowjetunion, sog. „Russlanddeutsche“, stellen das Gros der Gruppe – und Ihre Schwierigkeiten, sich am Arbeitsmarkt zu integrieren sowie Sprachkenntnisse zu erwerben und darüber hinaus auch gesellschaftliche Wertschätzung zu gewinnen, sind kaum zu übersehen. Wenngleich die deutsche Staatsbürgerschaft möglicherweise eine gute Voraussetzung für die Integration darstellt, hat sich vielfach gezeigt, dass auch die Volkszugehörigkeit eine ökonomische Marginalisierung oder soziale Segregation nicht auszuschließen scheint (Dietz 2004).

Vor diesem Hintergrund interessierte, welche Position Aussiedler im Erwerbssystem einnehmen und welche beruflichen Aufstiegsmöglichkeiten sich bieten. In vorliegender Studie wird der Blick darauf gelenkt, ob und unter welchen Bedingungen für Russlanddeutsche auch die Gründung eines eigenen Unternehmens als (alternative) Erwerbsstrategie in Frage kommt und mit welchen Ressourcen, Problemen, aber auch mit welchen Leistungspotenzialen ein solcher Weg verbunden ist. Gegenstand der Untersuchung sind folglich beruflich selbständige Aussiedler aus den GUS-Ländern, die im Vergleich zu den Existenzgründern anderer Migrantengruppen in der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen werden. Dem Gesamttrend läuft diese „Unauffälligkeit“ – aus welchen Gründen auch immer – eher zuwider.

1.1 Hintergrund und übergeordnete Projektziele

In den letzten beiden Jahrzehnten hat in Deutschland, wie auch in vielen anderen europäischen Staaten, die Zahl der beruflich Selbständigen nach langer Talfahrt wieder zugenommen. Diese Renaissance hat verschiedene Ursachen und Träger. Mit dazu beigetragen haben unter anderem Existenzgründer mit einem Migrationshintergrund. Zwar begann die Migration im Nachkriegsdeutschland mit der Zuwanderung von (Gast)Arbeitern, doch nun bringt sie zunehmend mehr Unternehmer und

teils sogar Arbeitgeber hervor. Während jedoch der Zuwachs an selbständigen Migranten, insbesondere derjenigen aus den ehemaligen Anwerbeländern, geradezu augenscheinlich wird und vielerorts das Straßenbild bestimmt, werden die unternehmerischen Aktivitäten einiger anderer Migrantengruppen kaum ersichtlich. Insbesondere die der Aussiedler oder speziell der Russlanddeutschen bilden einen blinden Fleck, der im Folgenden ausgeleuchtet wird.

Die vom Bundesamt für Migration und Flüchtlinge in Auftrag gegebene Studie ergänzt eine bereits für das Bundeswirtschaftsministerium durchgeführte Untersuchung über die „Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland“. Der Fokus lag zuletzt bei den Selbständigen türkischer, italienischer und griechischer Herkunft. Mit der Einbeziehung von russlanddeutschen Selbständigen ergibt sich nun ein umfassenderes Bild zur Bedeutung und Struktur der Migrantenökonomie, indem das unternehmerische Engagement innerhalb der größten Zuwanderergruppen in der Bundesrepublik betrachtet wird.

Mit dem Projekt wurden folgende übergeordnete Ziele verfolgt: (1.) Analog zum BMWA-Projekt war zu klären, in welchem Umfang Aussiedler in Deutschland ein eigenes Unternehmen gründen (können) bzw. welche wirtschaftliche Bedeutung die Ökonomie beruflicher Selbständigkeit unter Russlanddeutschen besitzt. (2.) Zusätzlich waren die entscheidenden Bestimmungsfaktoren bzw. Push- und Pull-Effekte für die Unternehmensgründungen von Aussiedlern und dabei auch Motiv- und Problemlagen zu identifizieren. (3.) Da unternehmerisches Engagement aber häufig auch ein Zeichen fortgeschrittener Integration in die Aufnahmegesellschaft ist, soll die Studie gleichzeitig einen substantiellen Beitrag zu einem differenzierteren und komplexeren Verständnis des wirtschaftlichen und sozialen Lebens von Aussiedlern in Deutschland leisten. (4.) Aus der Untersuchung können schließlich Vorstellungen entwickelt bzw. Handlungsempfehlungen abgeleitet werden, in welcher Weise der berufliche Erfolg von Aussiedlern – als eine wesentliche Bedingung für die Integration und selbstverantwortliche Lebensführung – verbessert und zusätzlich kreatives unternehmerisches Potential im Ankunftsland entwickelt werden kann.

1.2 Fragestellungen im Einzelnen

Die Bedeutung und Wirtschaftskraft von unternehmerisch selbständigen Aussiedlern, speziell von Russlanddeutschen, und die damit einhergehenden Chancen zur sozialen und beruflichen Integration, sollten anhand verschiedener Indikatoren bemessen werden. Dazu zählen

- der Umfang von Gründungen und beruflich Selbständigen unter Aussiedlern sowie auch das Gründungspotenzial und die damit verbundenen Gründungsmotive,

- die sozialen Merkmale und Ressourcen der Existenzgründer und Selbständigen; neben Alter, Geschlecht und Aufenthaltsdauer vor allem die formalen Qualifikationen sowie Arbeitserfahrung und Sprachkenntnisse,
- förderliche und hinderliche Faktoren in der Gründungssituation; bspw. die Erwerbsstellung vor der Gründung, Finanzierungsmöglichkeiten, rechtliche Restriktionen sowie die Inanspruchnahme von Beratung und Beratungsbedarf,
- das Profil und wirtschaftliche Leistungspotenzial ihrer Betriebe; so etwa die sektorale Zusammensetzung und institutionelle Einbindung sowie die erzielten Umsätze und die Zahl geschaffener Arbeitsplätze.

Zur Einordnung der Befunde sind interkulturelle komparative Analysen bzw. Vergleiche mit anderen Migrantengruppen unerlässlich. Daher war von Interesse, ob und wie sich die zur Verfügung stehenden unternehmerischen „Ressourcen“ und betrieblichen Leistungsmerkmale von denen der Türken, Italiener und Griechen unterscheiden.

Die Indikatoren dürfen jedoch nicht nur in deskriptiver Sicht, sondern müssen auch in ihrem jeweiligen Kontext und Erklärungszusammenhang gesehen werden. Schließlich setzt eine Gründungsförderung und die Verbesserung der Rahmenbedingungen auch Informationen über die Ursachen, Motiv- und Problemlagen beruflicher Selbständigkeit von Aussiedlern voraus.

Die im Gründungsgeschehen wirksamen Determinanten (Push- und Pullfaktoren), und in der Folge auch die betrieblichen Leistungspotenziale, sind unter anderem vom Migrationshintergrund und den damit verbundenen Ausgangsbedingungen abhängig. Zu diesen Bedingungen zählen zum einen die individuellen Fähigkeiten sowie auch die herkunfts- und sozialisationsspezifischen (ethnischen) Gruppenressourcen. In welchem Maße diese Fähigkeiten bzw. Ressourcen zum Einsatz kommen oder kommen können, ist auch von den jeweiligen Umfeldbedingungen abhängig. Dazu gehört etwa die Frage, inwieweit die in den GUS-Staaten schwach entwickelte „Kultur der Selbständigkeit“ Nachteile in Bezug auf die Gründungsneigung von Spätaussiedlern birgt. Folglich interessiert hier zudem der kulturelle, arbeitsmarktliche und institutionelle Kontext in welchem Aussiedler ein Unternehmen gründen und führen. In eher direkter Weise geben die Gründungsmotive Auskunft, inwieweit die Probleme und häufig schwache Positionierung am Arbeitsmarkt dazu führen, alternative Wege der Existenzsicherung durch den Schritt in die Selbständigkeit zu gehen. Da Migration und die Gründung eines eigenen Unternehmens auch immer ein Familienprojekt ist, stellt sich zudem die Frage, ob die „ethnische Familienwirtschaft“ ein der Segregation entgegenwirkendes Modell darstellt. Zu allen genannten Fragen liegen bislang so gut wie keine Erkenntnisse vor.

Unternehmerisches Engagement in der Aufnahmegesellschaft wird nicht zuletzt auch als Indikator für eine ausgeprägte Integrationsbereitschaft und Integrationsfähigkeit gewertet. Speziell mit Blick auf Aussiedler bzw. Russlanddeutsche soll die Untersuchung daher auch ein differenzierteres Verständnis der Lebenswelt(en) und beruflichen Situation dieser Zielgruppe bieten. D.h. sie soll Erkenntnisse darüber liefern, mit welchen sozialen Merkmalen und Statuspositionen berufliche Selbständigkeit einhergeht.

Letztlich soll die Untersuchung auch Aufschluss geben, inwiefern das sich bietende "Unternehmerbild" geeignet ist, bestimmten Stereotypen oder gar Ressentiments entgegenzuwirken und ggf. die Akzeptanz von Aussiedlern in der Aufnahmegesellschaft zu verbessern. Dies hängt nicht zuletzt auch davon ab, wo und in welchem Umfang russlanddeutsche Unternehmer wirtschaftliche Impulse setzen.

1.3 Konzeptionelle Überlegungen und Begriffsbestimmungen

Zum besseren Verständnis werden zunächst einige dieser Untersuchung zugrundeliegenden Begriffe erläutert. Dies nicht zuletzt auch deshalb, weil sich einige der Definitionen, die der für das BMWA durchgeführten Studie zugrundeliegen, nicht nahtlos in das jetzige Untersuchungskonzept übernehmen lassen.

1.3.1 Ethnische Identität und ethnische Ökonomie

Soweit von einer „ethnischen Ökonomie“ in Deutschland die Rede ist, waren bislang selbständige Aussiedler und damit auch Russlanddeutsche kaum gemeint. Dies hängt nicht nur damit zusammen, dass die Gruppe datentechnisch schlecht erfassbar und kaum auffällig ist, sondern sich auch hinsichtlich der Frage ihrer *ethnischen Identität* und Zugehörigkeit nicht ohne Weiteres in die gängigen Erklärungsmuster ethnischen Unternehmertums einordnen lässt. Zumindest auf den ersten Blick mag wenig stringent erscheinen, weshalb im Zusammenhang mit russlanddeutschen Selbständigen von einer *ethnisch* formierten *Teilökonomie* gesprochen werden soll, handelt es sich doch im formalen Sinne um Deutsche in einem mehrheitlich durch deutsche Unternehmen und Kunden geprägten Markt.

Die nationale Zuordnung ist allerdings ein ungenügendes Instrument, um die Funktionsweise von ethnischen Ökonomien zu verstehen. Und dies aus mehreren Gründen: Es herrscht in der Migrations- und Minderheitenforschung weitgehend Übereinstimmung, dass sich die ethnische Zugehörigkeit nicht allein aus objektiven Tatbeständen sondern auch aus subjektiven Elementen ergibt. Bereits Max Weber (1922) betont, neben der gemeinsamen Erfahrung von Kolonisation und Wanderung, den „Gemeinsamkeitsglauben“. Mehr oder weniger wird denn auch die identitätsstiftende Wirkung bei Russlanddeutschen an den Vorstellungen von einer gemeinsamen Herkunft und einem gemeinsamen geschichtlichen Hintergrund, an den soziokultu-

rellen Gemeinsamkeiten, vor allem auch am subjektiven Bekenntnis zur ethnischen Gruppe sowie an der Fremdzuweisung festgemacht (Dietz 1995: 39). Ergänzend arbeitet Roesler (2003: 83 ff.) heraus, dass sich das Identitätsbewusstsein von Russlanddeutschen nur mittels eines dialektischen Begriffsverständnisses bzw. durch eine Abgrenzung nach außen sowie durch den Blick nach innen angemessen erfassen lässt und unterstreicht zudem, dass die kollektive Identität der Gruppe durch die wechselseitige Interaktion mit dem andersethnischen Umfeld fortlaufend neu determiniert werden muss (Roesler 2003: 121).

Letzteres dient genauso zum Verständnis *ethnischer Ökonomien*, denn auch hier liegt der Schlüssel nicht unbedingt in der Vergangenheit sondern mindestens genauso in der Gegenwart (Stender 2000). So gehen Aldrich und Waldinger (2000) davon aus, dass das, was am *ethnischen Unternehmertum* als „ethnisch“ gilt, mitunter nicht mehr als eine Anzahl von Verbindungen oder Verhaltensmustern zwischen Personen ist, die einen gemeinsamen nationalen Hintergrund oder eine gemeinsame Migrationserfahrung teilen. Demgegenüber betonen sie die subkulturelle Dimension der Ethnizität, das heißt die Sozialstruktur, durch welche die Mitglieder einer ethnischen Gruppe in der einen oder anderen Weise miteinander verbunden sind, und in welcher Weise die sich daraus ergebenden Opportunitätsstrukturen für unternehmerische Aktivitäten genutzt werden. Mit Blick auf die Russlanddeutschen bedeutet dies, dass der gemeinsame Erfahrungshintergrund wohl wichtig ist, aber möglicherweise genauso ihre dadurch geprägte derzeitige sozio-ökonomische Ausgangssituation.

Das Konzept der ethnischen Ökonomie fokussiert jedoch weniger auf die Frage ethnischer Identität und sozialer Differenzierung, sondern steht für Möglichkeiten und Strategien von Zuwanderern, ihren Lebensunterhalt in der Aufnahmegesellschaft durch Arbeit „auf eigene Rechnung“ zu bestreiten. Über die Zusammensetzung besteht nicht immer Einigkeit. So wird im angloamerikanischen Sprachraum eher auf die schon länger eingewanderten Selbständigen zuzüglich der bei ihnen beschäftigten Angehörigen der gleichen Volksgruppe verwiesen (Light 1987: 203). Im *Handbook of Economic Sociology* ist diese Bestimmung etwas umfassender, v.a. ohne den Hinweis auf die Verweildauer, formuliert: „An ethnic economy consists of the self-employed, employers, their co-ethnic employees, and their unpaid family workers (Smelser/ Swedberg 1994: 647). Letztlich stehen also nicht nur die selbständigen Personen sondern auch die betrieblichen Kontextfaktoren in Form von Beschäftigten und familiären Ressourcen im Fokus.

An diese Definition anlehnd, wird in vorliegender Untersuchung der Schwerpunkt auf die *Existenzgründer* und *Selbständigen* und auf deren *Betriebe* gelegt, wobei – wie auch in der Gründungs- und Mittelstandsforschung – die *Familienunternehmen* nicht allein ausschlaggebend aber typisch und von besonderem Interesse sind.

1.3.2 Gründer, Selbständige, Unternehmer und Unternehmensinhaber

Zwischen Gründern und schon längere Zeit selbständigen Personen ist in statistischen Erhebungen oftmals nur schwer zu unterscheiden. Dies liegt zum einen daran, dass selbst in der Gründungsforschung keine Einigung darüber besteht, bis zu welchem Zeitpunkt Personen, die sich selbständig machten, noch als *Gründer bzw. Gründerinnen* bezeichnet werden können. Zum anderen bestehen je nach Quelle auch erhebliche Schwierigkeiten, die beiden Aggregate datentechnisch zu trennen. Gründungsprozesse und damit verbundene Unsicherheiten währen aber oftmals viel länger – insbesondere bis das neue Unternehmen überhaupt am Markt „sichtbar“ wird – weshalb in der für diese Untersuchung durchgeführten Primärerhebung kein pauschaler Begriff für alle Gründer/innen verwendet sondern innerhalb der Gruppe nochmals nach „Betriebsjahren“ unterschieden wird.

Analog zur Definition in der amtlichen Statistik werden in dieser Untersuchung jene Personen als *"Selbständige"* bezeichnet, die eine Unternehmung als Eigentümer oder Miteigentümer eigenverantwortlich und nicht weisungsgebunden leiten, sowie die Verantwortung für die Entwicklung und das Ergebnis des Unternehmens tragen (Statistisches Bundesamt). Die Ansprüche an die Wirtschaftsfigur des *"Unternehmers"* reichen allerdings weiter, wenngleich in der ökonomischen Ideengeschichte kaum Einigung darüber erzielt wurde, was eine/n Unternehmer/in ausmacht bzw. welche Funktionen er oder sie erfüllen muss (Ripsas 1997, Hébert/ Link 1988). Nicht jede Berufspassage in die Selbständigkeit führt etwa zum "dynamischen Unternehmer" oder zum "Erneuerer", wie er vor allem in Anlehnung an Schumpeter (1934) gern gesehen wird. So bietet der Unternehmerbegriff auch keine Möglichkeiten den Umfang unternehmerischen Wirkens empirisch zu erfassen (Pfeiffer 1994), weshalb der Selbständigen-Begriff, wie er v.a. in den Mikrozensusanalysen und im SOEP verwendet wird, größere Sicherheit bietet und der Unternehmer-Begriff in vorliegender Untersuchung zumeist nur als Äquivalent zur Sprache kommt. Wenn darüber hinaus im Zusammenhang mit der durchgeführten Betriebsbefragung von „*Unternehmensinhabern*“ oder auch von „*Betriebsinhabern*“¹ die Rede ist, soll gleichzeitig daran erinnert werden, dass es sich hier um solche Selbständige handelt, die ein Unternehmen führen, das tatsächlich am Markt auftritt bzw. aktiv ist (und daher auch im Telefonverzeichnis steht). Dies muss ansonsten bei den in amtlichen Datenquellen erfassten Selbständigen aufgrund der Selbsteinstufung der Befragten nicht unbedingt der Fall sein. Allerdings erfasst die amtliche Statistik gar keine Ausiedler, geschweige denn Russlanddeutsche (vgl. Kap. 4).

¹ Der Begriff „Betrieb“ wird hier nicht im statistischen Sinne als örtliche Einheit eines Unternehmens sondern teils aus Gründen sprachlicher Abwechslung verwendet. Befragt wurden Unternehmensinhaber.

1.3.3 Aussiedler, Spätaussiedler, Russlanddeutsche

Im Fokus der Untersuchung steht eine für den Gegenstand der Migrationsforschung im allgemeinen eher untypische Gruppe, da es sich um Zuwanderer und dennoch um Deutsche handelt. Im Unterschied zu im Nachhinein eingebürgerten Ausländern haben sie zwar von vorneherein Anspruch auf einen deutschen Pass, aber dennoch häufig genauso wie andere Migranten Integrationsprobleme. Denn „sie kamen und kommen nicht rechtlich, aber kulturell, mental und sozial in eine echte Einwanderungssituation“ (Bade/ Oltmer 1999: 7).

Die hier im Fokus stehenden Aussiedler sind Deutsche nach dem Bundesvertriebengesetz, die ihren ursprünglichen Lebensmittelpunkt aber in der früheren UdSSR hatten oder Nachkommen von Personen diese Gruppe sind. Sie werden (je nach Zuwanderungszeitpunkt und Herkunft) als Aussiedler, Spätaussiedler oder Russlanddeutsche bezeichnet, wobei die Begriffe nicht einheitlich angewandt werden. Durch ihre synonyme Verwendung entstehen nicht selten Ungenauigkeiten. Im rechtlichen Sinne handelt es sich um unterschiedliche Zuwandergruppen. So werden nach dem Bundesvertriebengesetz (BVFG) unter *Aussiedlern* deutsche Volkszugehörige verstanden, die vor dem 8. Mai 1945 ihren Wohnsitz in den ehemaligen deutschen Ostgebieten bzw. in Danzig, der ehemaligen Sowjetunion, Polen, der ehemaligen Tschechoslowakei, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Jugoslawien, Albanien oder China hatten und diese Länder nach Abschluss der allgemeinen Vertreibungsmaßnahmen vor dem 1. Juli 1990 oder danach im Wege des Aufnahmeverfahrens bis zum 31. Dezember 1992 verlassen haben (BVFG §1 Abs.2 Nr.3). Demgegenüber handelt es sich bei den *Spätaussiedlern* nach dem gleichen Gesetz um deutsche Volkszugehörige, die nach dem 31. Dezember 1992 die Aussiedlungsgebiete im Wege des Aufnahmeverfahrens verließen.² Als Spätaussiedler fließen, wie sich noch zeigt, faktisch nur noch die Angehörigen der deutschen Minderheiten aus den Staaten der ehemaligen Sowjetunion in die Untersuchung ein.

Der Begriff der *Russlanddeutschen* hat dagegen keinen rechtlichen Status und wird allgemein für die Nachfahren deutscher Kolonisten verwendet, die in der Sowjetunion und ihren Nachfolgestaaten leben (Dietz 1995: 13).³ Allzu wörtlich genommen umfasst er nur die Angehörigen der deutschen Minderheiten aus Russland, bspw. aber nicht die aus Estland, Litauen oder Kasachstan etc. Im vorliegenden Bericht wird dennoch von „Russlanddeutschen“ die Rede sein, obwohl damit alle Aussiedler aus den Nachfolgestaaten der Sowjetunion gemeint sind. In der Vergangenheit wurde in der Öffentlichkeit eine ganze Begriffspalette zur Bezeichnung der Gruppe eingesetzt, die von „Auslandsdeutschen“ über „Sowjetdeutsche“ oder „Sowjetunion-

² Ausführlicher wird auf den rechtlichen Hintergrund in Kapitel 2.3 eingegangen.

³ Nach Dietz (1995: 13) wird damit der Begriff „rossijskie nemcy“ aufgenommen, den die Russlanddeutschen zumeist selbst verwendeten.

deutsche“ bis zum „deutschstämmigen Sowjetbürger“ reichte (vgl. auch Roesler 2003: 82).

1.3.4 Integration

Ein zentrales und weiterhin aktuelles gesellschaftspolitisches Problem besteht in der Integration von Migranten; wobei diesbezüglich lange Zeit eher auf die Integrationsfähigkeit sog. „fremdethnischer Minderheiten“ Bezug genommen wurde und die Eingliederungsprobleme der „ethnisch privilegierten Aussiedler“ (Bayer/ Mittner 2003: IX) in der öffentlichen Debatte zunächst unterschätzt wurden.⁴ Bade und Oltmer (1999) konstatieren für die Zeit um 1992/93 einen „deutlichen kulturellen Bruch in der aus der Sowjetunion zuwandernden Aussiedlerbevölkerung,“ die fortan die Mehrheit der Aussiedler stellte. So nahmen im Zuge der Kettenwanderung und „im Schutze russischsprachiger Enklaven“ (ebd.: 49 sowie Dietz/ Roll 1998) die Integrationsprobleme zu, insbesondere bei den nichtdeutschen Familienangehörigen der Spätaussiedler (Welt 2003, Kemper 2004). Letztere – und dabei vor allem Jugendliche aus Russland – sind weiter von hiesigen Normen, Werten und kulturellen Prägungen entfernt als dies bei anderen Aussiedlergruppen der Fall war (Heinen 2005). Hierin stimmen fast alle Einschätzungen in der Forschungslandschaft überein, wobei allerdings auch auf die negative Wirkung der Kürzungen von Eingliederungshilfen sowie teils auf fehlende Integrationskonzepte hingewiesen wird (z.B. Münz et al. 1999, Roesler 2003, Dietz 2004, Schneider 2005).

Um zu bemessen, ob und inwiefern ein unternehmerisches Engagement im Ankunftsland das Integrationspotenzial erhöht, ist zu definieren, worin die Integrationsleistungen bestehen könnten. Im Zusammenhang mit der Eingliederung von Mitgliedern ethnischer Gruppen in die verschiedenen Sphären der Aufnahmegesellschaft stehen – in Unterscheidung zur Systemintegration – verschiedene Formen der Sozialintegration im Vordergrund; so etwa als Kulturation, als Platzierung in bestimmten gesellschaftlichen Positionen, als Interaktion oder als Identifikation mit dem Aufnahmeland (Esser 2000: 286). Allgemein üblich ist eine Unterscheidung zwischen vier Hauptdimensionen des Integrationsprozesses. Dazu zählen die strukturelle, die kognitiv/kulturelle, die soziale und die identifikative Integration (z.B. Wunderlich 2002, Haug 2005), womit letztendlich auch die gleichberechtigte Teilhabe an den Kerninstitutionen der Aufnahmegesellschaft verbunden ist. Häufig werden Zuwanderer dann als integriert betrachtet, wenn sie sozialstrukturell eine den Einheimischen vergleichbare Entwicklung aufweisen und sich für die Zuwanderer

⁴ Zumindest Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre. So kam das Institut der Deutschen Wirtschaft in einem Gutachten Ende 1989 zu dem Ergebnis: „Diese wünschenswerte Stabilisierung und gleichzeitige Verjüngung unserer Bevölkerung kann zudem wegen der ethnischen Herkunft und kulturellen Identität der Aussiedler unter geradezu optimalen Integrationsbedingungen erfolgen. Es entstehen praktisch keine sozio-kulturellen Integrationsprobleme und -folgen“ (1989, S. 216).

die gleichen Chancenmuster in wichtigen Lebensbereichen ergeben wie für die Einheimischen (Drexler 1992: 14).

Jedoch weist Haug (2005: 4) darauf hin, dass es in Deutschland kein allgemein verbindliches System von *Indikatoren* zur Erfassung von Integration gibt. Unter dem Gesichtspunkt struktureller Integration ist der Zugang zu Bildung und zum Arbeitsmarkt sowie die berufliche Positionierung und die Verfügung über materielle Ressourcen von zentraler Bedeutung. So hängt die Frage, ob der Schritt in die Selbständigkeit zu einer Angleichung der Lebenslagen von Migranten und autochthoner Bevölkerung führen kann, vor allem davon ab, inwieweit sich hierdurch das Einkommen und berufliche Prestige verbessern lässt (Özcan/ Seifert 2000, Seifert 2001, Hernold/ von Loeffelholz 2002). Bei allem setzt die erfolgreiche Integration natürlich zugleich die Bereitschaft der Zuwanderer voraus, sich auch eigeninitiativ mit der Sprache sowie den Normen und Werten der Aufnahmegesellschaft vertraut zu machen (BAMF 2005).

1.4 Vorgehensweise

Die Untersuchung gliedert sich insgesamt und grob betrachtet in drei Teile: In einen Grundlagenteil, in welchem einige Begriffe erläutert werden (siehe oben), die Konzeption dargelegt und vor allem ein Überblick zum Forschungsstand sowie zur Datenlage gegeben wird. Dieser erste Teil umfasst die Kapitel 1 bis 4. Der zentrale Teil enthält die empirischen Befunde aus den Sekundär- und Primärdatenanalysen. Dies sind die Kapitel 5 bis 11. Dem folgt das letzte Kapitel mit der Zusammenfassung und den Schlussfolgerungen und Empfehlungen.

Ein besseres Verständnis der Frage, in welchem Umfang, aus welchen Gründen und mit welchen Ergebnissen russlanddeutsche Aussiedler in der Bundesrepublik unternehmerisch tätig werden, erfordert wenigstens einen kurzen Rückblick auf ihre Geschichte, das heißt auf ihre Ansiedelung und schließlich Vertreibung sowie auf die Entwicklung ihrer Zuwanderung nach Deutschland. In *Kapitel 2* wird auch die Zusammensetzung der Russlanddeutschen nach Herkunftsgebieten sowie der rechtliche Status der Zuwanderung, aber auch die Frage der Gründungsförderung von Spätaussiedlern erläutert.

Für jede wissenschaftliche Arbeit unverzichtbar ist natürlich die Sichtung und Bewertung bisheriger Erkenntnisse, insbesondere um die Befunde theoretisch und empirisch in den Stand der Forschung einbringen und hierauf aufbauen zu können. In *Kapitel 3* wird ein Überblick zu den in Deutschland vorliegenden Arbeiten gegeben, wobei allerdings häufiger auf die theoretisch weiter fortgeschrittenen „Ethnic-Entrepreneurship“-Studien im internationalen Raum rekuriert werden muss.

Kapitel 4 setzt sich mit der mehr als dürftigen Datenlage über Aussiedler insgesamt sowie über die Russlanddeutschen und die Selbständigen im Besonderen auseinander. Die Amtsstatistik hat hier kaum etwas Profundes an Sekundärdaten zu bieten. Umso mehr rückt die eigene Unternehmensbefragung bzw. Primärerhebung in den Mittelpunkt, deren Methodik in diesem Kapitel vorgestellt wird.

Mit *Kapitel 5* beginnt der empirische Teil der Untersuchung. Zunächst wird der Frage nachgegangen, welche individuellen und strukturellen Merkmale Russlanddeutsche insgesamt (also auch die abhängig Beschäftigten und Erwerbslosen) aufweisen, und welche Rückschlüsse diese auf das Selbständigenpotenzial der Gruppe zulassen.

Kapitel 6 beschäftigt sich mit der Phase vor der Unternehmensgründung und geht etwa der Frage nach, in welchem örtlichen Kontext und in welchem Zeitraum der Wunsch, sich beruflich selbständig zu machen, entstand. Da hierbei auch Arbeitserfahrung sowie die Situation am Arbeitsmarkt von Bedeutung ist interessiert, aus welcher Erwerbsstellung heraus Russlanddeutsche ihr Unternehmen gründen.

Zu den zentralen Bestimmungsfaktoren des Weges in die berufliche Selbständigkeit zählen die individuellen Ressourcen. *Kapitel 7* beschreibt die soziale Zusammensetzung russlanddeutscher Selbständiger im Vergleich mit anderen Gruppen und richtet den Blick vor allem auf das zur Gründung und Führung eines Unternehmens verfügbare Humankapital.

Im Mittelpunkt von *Kapitel 8* stehen die wirtschaftlichen Leistungspotenziale der Betriebe von Russlanddeutschen und mithin die Frage nach der Branchen- und Kundenstruktur, nach dem Alter und der Größe der Betriebe sowie nach dem Beitrag für Wachstum und Beschäftigung.

Ein durch die Datenlage bedingtes Manko ist, dass keine adäquaten Informationen über nicht-selbständige Russlanddeutsche vorliegen, was die Identifizierung der Determinanten von Gründungsentscheidungen (durch Strukturanalysen) erschwert. In *Kapitel 9* kommen daher in direkter Weise die Gründungsmotive von Russlanddeutschen zu Wort, wobei die Bedeutung von Push- und Pull-Faktoren ermittelt wird.

Kapitel 10 befasst sich mit der Frage, ob und in welcher Weise sich Russlanddeutsche auf die Gründung ihres Unternehmens vorbereiten und welche Rolle dabei die Finanzierung und familiäre Unterstützung spielt. In *Kapitel 11* wird ergänzend auf die Probleme und Hindernisse beim Schritt in die Selbständigkeit eingegangen.

Abschließend fasst *Kapitel 12* die Ergebnisse der Untersuchung zusammen, zieht Schlussfolgerungen hieraus und diskutiert die Handlungsfelder.

2. Migration und resultierende Ausgangsbedingungen

Im Folgenden kann nur sehr kurz auf die Geschichte der deutschen Minderheiten in Osteuropa bzw. in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion eingegangen werden. Sie ist jedoch grundlegend für das Verständnis der Zuwanderung in die Bundesrepublik. Im Anschluss daran werden die Zuwanderungsbewegungen aus den Gebieten der GUS-Länder beschrieben und zudem die rechtlichen Grundlagen der Zuwanderung der russlanddeutschen Minderheiten umrissen.

2.1 Historischer Hintergrund

Vom Mittelalter bis ins 19. Jahrhundert bildeten sich in den ost- und südosteuropäischen Ländern sowie im russischen Zarenreich deutschsprachige Siedlungsgebiete. Vor allem infolge des Aufrufs Katharina II im Jahr 1763 ließen sich zahlreiche Deutsche in Wolhynien, an der Wolga und bei St. Petersburg nieder. Die deutschen Minderheiten waren mit einigen Sonderrechten ausgestattet, die ihnen gegenüber der einheimischen Bevölkerung Vorteile einbrachten. So verfügten sie über eine eigene Verwaltung und die Ableistung des Militärdienstes blieb ihnen erspart.

Mit zunehmender Bedeutung der Nationalstaaten gegen Ende des 19. Jahrhunderts kam es zu grundlegenden Veränderungen, die die rechtliche, soziale und wirtschaftliche Integration der Deutschen im zaristischen Russland in Frage stellten. So wurden ihnen bspw. Vorrechte, wie die Steuerbefreiung entzogen oder deutsche Schulen in russische umgewandelt. Infolge der Einschränkung ihrer Privilegien wanderten bereits vor dem Ersten Weltkrieg zahlreiche Deutschstämmige wieder ab. Mit dem Ersten Weltkrieg spitzte sich die Situation für die Deutschen in Russland zu. So kam es in Moskau zu Plünderungen deutscher Geschäfte und die im Grenzgebiet siedelnden Deutschen wurden teilweise enteignet und umgesiedelt (Schmitt-Rodermund 1999: 53f).

Letztlich sorgte die brutale deutsche Besatzungspolitik in Russland und den anderen osteuropäischen Staaten während des Zweiten Weltkriegs für eine völlige Rechtlosigkeit der deutschen Minderheiten im Anschluss an die deutsche Niederlage. Aber bereits mit dem deutschen Angriff auf die Sowjetunion, ließ Stalin alle Deutschen in den asiatischen Teil der Sowjetunion deportieren, wo zunächst vor allem die arbeitsfähigen Männer, später auch Frauen, in der sogenannten Arbeitsarmee Zwangsdiensete leisten mussten. Bis 1956 war es ihnen weder erlaubt ihre Kultur zu pflegen noch die ihnen zugewiesenen Gebiete zu verlassen (Hilkes 1999). Aber insbesondere der Umstand, dass sie auch die deutsche Sprache nicht pflegen durften, wirkt sich auch heute noch negativ aus (Bade 1990: 130). Nach ihrer Rehabilitation 1964 versuchten

die Deutschen ihre alten Siedlungsgebiete wieder aufzusuchen, was ihnen aber immer noch verboten war. Infolgedessen kam es schon gegen Ende der sechziger Jahre zu Bemühungen größerer Gruppen die UdSSR zu verlassen.¹

2.2 Zuwanderung von Aussiedlern bzw. Russlanddeutschen

Zur Zahl der nach Deutschland zugewanderten Aussiedler liegen bekanntlich detaillierte Berichte vor, die vor allem auf den Zahlen des Bundesverwaltungsamtes beruhen. Daher wird hier nur der Vollständigkeit halber und in gebotener Kürze darauf eingegangen. Im Fokus steht die Frage, welchen Anteil die Russlanddeutschen an allen Aussiedlern ausmachen und aus welchen Gebieten der ehemaligen Sowjetunion diese kommen. Dies ist mit Blick auf den Untersuchungsgegenstand insofern von Belang, da die Größe der Population wenigstens einen groben Eindruck vermittelt, welche gruppenspezifischen Markt- und Gründungspotenziale hier zu erwarten sind.

2.2.1 Entwicklung nach dem zweiten Weltkrieg

Lebten vor dem Krieg ca. 18 Millionen Deutsche in den osteuropäischen Staaten bzw. in der Sowjetunion, so war die Zahl bis 1960 auf 4 Millionen gesunken (Bade/Oltmer 1999, Dietz/ Roll 1998: 23). Der überwiegende Teil dieser Menschen kam als Vertriebene und Flüchtlinge bereits ab 1945 nach Deutschland, wo sie dann große Anteile der Bevölkerung stellten.² Zu diesem Zeitpunkt stammten die meisten (rund 98%) der Vertriebenen und Flüchtlinge aus den ehemaligen Ostgebieten, aus Polen, der Tschechoslowakei, Ungarn und Jugoslawien (Münz et al. 1999: 29). In den Jahren von 1950 bis 1987 setzte sich die Zuwanderung von Deutschen aus diesen Gebieten fort, wobei der Anteil der Russlanddeutschen zunächst niedrig blieb.

Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs und den damit einhergehenden Ausreiseerleichterungen stieg die Zahl der Aussiedler gegen Ende der achtziger Jahre sprunghaft an. Während in fast vier Jahrzehnten von 1950 bis 1987 in etwa 1,4 Millionen Aussiedler nach Deutschland emigrierten, sind dann in der Zeit danach allein nochmals rund 3 Millionen (Spät-)Aussiedler zugewandert. Der Zuzug hatte allerdings im Jahr 1990 bereits seinen Höhepunkt erreicht (allerdings noch nicht der von Russlanddeutschen) und ist seitdem nahezu kontinuierlich zurückgegangen (Abbildung 2.2/1). Im Jahr 2004 kamen nur noch 59.000. Dies ist die niedrigste Zahl seit 1986.

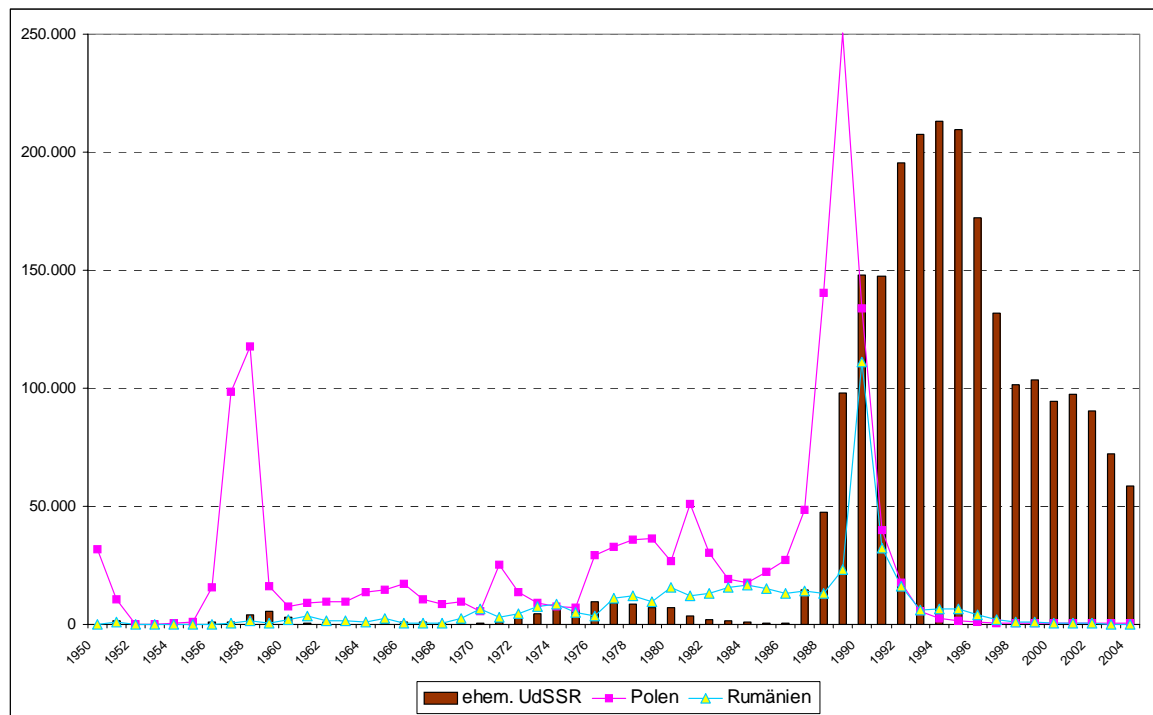
Der Rückgang ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen: Neben den festgelegten Obergrenzen wirkten sich u.a. die politischen Reformprozesse in den Herkunftsländern, die Hilfsmaßnahmen und die verbesserte Lage der deutschen Minderheiten, das verringerte Zuzugspotenzial, aber sicher in starkem Maße auch die eingeführten

¹ Vgl. zur Geschichte der Russlanddeutschen allgemein Klötzel 1999.

² Münz u.a. (1999: 29) gehen davon aus, dass Anfang der fünfziger Jahre 20% (3,6 Mill.) der Bevölkerung der DDR und 16% (7,9 Mill.) der Bevölkerung der BRD Vertriebene waren.

Sprachtests auf die Zahl der Antragsteller aus. Bereits 1990 wurde das Aussiedleraufnahmegesetz verabschiedet, wonach potentielle Aussiedler ihre Einreise nach Deutschland noch im Herkunftsland beantragen mussten und sich dann einer Prüfung ihrer deutschen Volkszugehörigkeit zu unterziehen hatten (siehe zur rechtlichen Situation Kap. 2.3)

Abbildung 2.2/1: Zuzug ausgewählter (Spät-)Aussiedlergruppen 1950 bis 2004



Quelle: Bundesverwaltungsamt

Soweit die Gesamtzahl der in der Bundesrepublik lebenden Aussiedler verwendet wird, handelt es sich – mangels Bestandsdaten – um die im Zeitverlauf aufaddierten bzw. kumulierten Größen. Es wird jedoch allgemein davon ausgegangen, dass die ganz überwiegende Mehrheit der Spätaussiedler dauerhaft in Deutschland verbleibt (Migrationsbericht 2004, Münz et al. 1999).³ So betrachtet würden die Zahlen an Zuzügen – zwar nicht genau, aber zumindest doch in der Tendenz – in etwa auch die Bestandszahlen widerspiegeln, wenn man Abwanderungen und Sterbefälle unberücksichtigt lässt.⁴ Auf Grundlage von altersspezifischen Sterbewahrscheinlichkeiten schätzt Ulrich (2001) die Zahl der Spätaussiedler in Deutschland im Jahr 1999 auf 2,5 Millionen, was einer Reduzierung der kumulierten Zuzugszahlen um ca. 4% entspricht.⁵

³ Nach dem Sozioökonomischen Panel berichten 97% der Aussiedler, dass sie dauerhaft in Deutschland verbleiben möchten (Datenreport 2005, Statistisches Bundesamt).

⁴ Engels u.a. schätzen aber immerhin, dass von den rund 2,7 Millionen zugewanderten Aussiedlern der Jahre 1985 bis 1998 etwa 313 Tausend Deutschland wieder verlassen haben (Engels et al. 2000: 2).

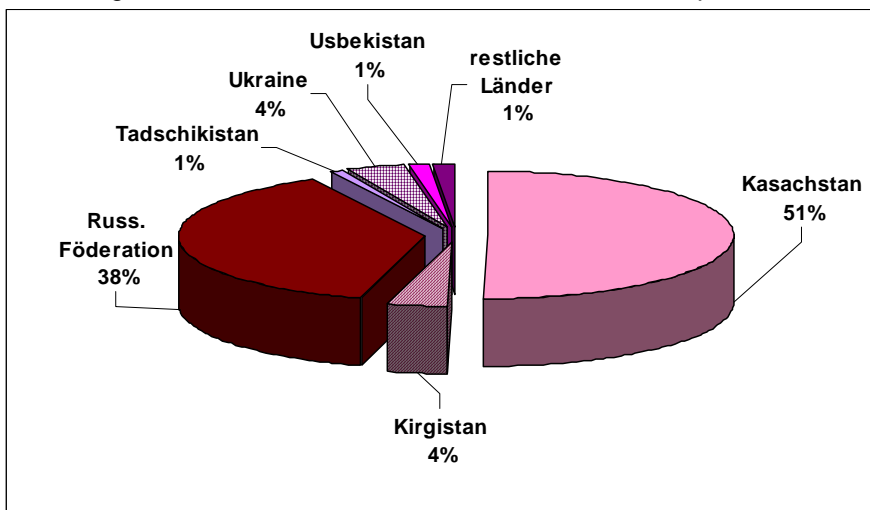
⁵ Wobei er den Begriff Spätaussiedler auf die nach 1987 Übersiedelten anwendet (2001: 5).

2.2.2 Entwicklung der jüngeren Zuwanderung nach Herkunftsgebieten

Im Hinblick auf die Herkunftsgebiete hat sich die Zusammensetzung im Zeitverlauf sehr stark verändert: Betrachtet man die Struktur der zwischen 1950 und 1987 zugewanderten Aussiedler, dann kamen damals lediglich rund 7% aus den Gebieten der ehemaligen Sowjetunion (siehe auch Abbildung 2.2/1). Gemessen an der Summe aus den jährlichen Zuwanderungen der Jahre 1988 bis 2004 stellen die Personen aus der ehemaligen UdSSR inzwischen jedoch fast drei Viertel (71%) aller Aussiedler. Mit dem Kriegsfolgenbereinigungsgesetz von 1993 mussten die Antragsteller aus anderen Gebieten etwaige Benachteiligungen nachweisen, die sie durch die deutschen Volkzugehörigkeit erfahren. Aus diesen und anderen Gründen besteht die Spätaussiedlergruppe fast ausschließlich nur noch aus Personen der ehemaligen Sowjetunion bzw. aus sog. „Russlanddeutschen“.

Abbildung 2.2/2 zeigt, aus welchen Gebieten der ehemaligen Sowjetunion die sog. „Russlanddeutschen“ emigrierten. Hier dominieren vor allem zwei Gebiete: Rund die Hälfte (51%) stammt aus Kasachstan und etwa 38% aus dem Gebiet der russischen Föderation. Erst mit weitem Abstand folgen Länder wie Tadschikistan oder Kirgistan (jeweils 4%).

Abbildung 2.2/2: Herkunftsländer der russlanddeutschen Spätaussiedler



Quelle: Bundesverwaltungsamt

Letztlich wird also auch das soziale Profil der Zuwanderung aus den GUS-Ländern durch lediglich zwei Herkunftsgebiete bzw. die dort zugrundeliegenden Rahmenbedingungen bestimmt. Leider lassen es die Daten des Bundesverwaltungsamtes nicht zu, hier eine weitere Differenzierung nach sozioökonomischen Merkmalen (zumindest zum Einreisezeitpunkt) vorzunehmen. Vergleiche zwischen der Sozialstruktur von Russlanddeutschen in den Herkunftsgebieten weisen bspw. darauf hin, dass der

Faktor Arbeitslosigkeit in Kasachstan eine höhere Bedeutung als andernorts aufweist und daher den Emigrationsdruck erhöht haben dürfte (Roesler 2003: 267).

2.2.3 Veränderte Struktur der Zuwanderung durch Familienangehörige

Betrachtet man die Gruppe der sog. Russlanddeutschen in einem umfassenderen Kontext, werden die Ausgangsbedingungen für die Gründung eines Unternehmens nicht nur durch die Ressourcen der Spätaussiedler selbst, sondern vermehrt durch die veränderte Zusammensetzung, das heißt durch die zunehmende Bedeutung der zugezogenen Ehegatten und Familienangehörigen bestimmt. Die Zahl und der Anteil der in den Aufnahmebescheid einbezogenen Angehörigen, die mit ihrer Aufnahme gemäß BVFG den Spätaussiedlern leistungsrechtlich fast gleichgestellt werden, hat sich in den letzten zehn Jahren stark erhöht (Tabelle 2.2/3). Während es sich bis zur Mitte der 90er Jahre bei weit über der Hälfte der Aussiedler um deutschstämmige Migranten handelte, hat sich deren Anteil auf rund ein Fünftel verringert und demgegenüber ist der Anteil der Ehegatten, Abkömmlinge und weiterer Familienangehöriger von (zusammen) zwei auf vier Fünftel angestiegen.

Tabelle 2.2/3: Status von Spätaussiedlern von 1994 bis 2003

Jahr	Spätaussiedler in eigener Person (§ 4 BVFG)	in %	Ehegatten und Abkömmlinge (§ 7 BVFG)	in %	Weitere Familienangehörige (§ 8 BVFG)	in %
1994	135.594	60,9	83.023	37,3	3.974	1,8
1995	120.806	55,4	90.795	41,7	6.297	2,9
1996	84.756	47,7	87.426	49,2	5.569	3,1
1997	53.382	39,7	75.033	55,8	6.004	4,5
1998	35.098	34,1	62.233	60,4	5.719	5,6
1999	30.944	29,5	64.599	61,6	9.373	8,9
2000	25.184	26,3	60.514	63,3	9.917	10,4
2001	23.992	24,4	62.645	63,6	11.847	12,0
2002	19.716	21,6	58.860	64,4	12.840	14,0
2003	14.764	20,3	46.961	64,4	11.160	15,3

Quelle: Migrationsbericht 2004; ursprl.: Bundesverwaltungsamt.

Mit dem gestiegenen Anteil an nichtdeutschstämmigen Migranten bzw. an dann binationalen Familien haben sich auch die Sprach- und Eingliederungsprobleme sowie teils auch die Probleme der Berufsankennung bei Aussiedlern erhöht (Dietz 1995 und 2004, Kemper 2004). Dies wiederum bleibt nicht ohne Folgen für die Chancen des Zutritts in die berufliche Selbständigkeit, da Sprache und berufliche Zertifikate im vergleichsweise stark regulierten deutschen Arbeitsmarkt noch immer eine bedeutende Rolle spielen (Beispiel: Handwerk, Freie Berufe etc.).

2.3 Rechtlicher Rahmen für Migration und Selbständigkeit

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen beeinflussen zum einen die Zuwanderung von Aussiedlern und ihre Aufnahme in die deutsche Gesellschaft und zum anderen das Gründungspotenzial in dieser Bevölkerungsgruppe.

Zuwanderungsregelung

Die Zuwanderung von Aussiedlern gestaltet sich auf Grundlage des *Gesetzes über die Angelegenheiten der Vertriebenen und Flüchtlinge* (BVFG). Mit diesem Gesetz wird seit 1953 die Zuwanderung von Flüchtlingen, Heimatvertriebenen und Aussiedlern geregelt.⁶ Mit den politischen Veränderungen in den ehemaligen Ostblockstaaten und der Zunahme der Zahl der Zuwanderer aus diesen Ländern wurde in Frage gestellt, ob wie bisher, generell von einem Kriegsfolgenschicksal der deutschen Minderheitenangehörigen gesprochen werden kann. Mit Blick auf die osteuropäischen Abwanderungsländer außerhalb der ehemaligen UdSSR wurde dies verneint. Seit dem 1. Juli 1990 müssen daher Deutschstämmige vor der Einreise einen Antrag auf Anerkennung als Aussiedler stellen. Gegen Ende 1992 wurden die Aufnahmebedingungen nochmals verschärft mit dem Ergebnis, dass seit 1993 jeder einzelne Antragsteller ein Kriegsfolgenschicksal nachweisen muss. Rechtliche Grundlage hierfür ist das *Kriegsfolgenbereinigungsgesetz* (KfbG). Hierdurch wurde die Zahl der aufzunehmenden Spätaussiedler ab 1993 auf ca. 200.000 Menschen jährlich begrenzt und die Leistungen eingeschränkt.⁷ Auswirkungen ergaben sich für das BVFG insofern als dass nun auch hier von Spätaussiedlern gesprochen wird.⁸ Spätaussiedler ist nach Paragraph 4 des BVFG:

„... ein deutscher Volkszugehöriger, der die Republiken der ehemaligen Sowjetunion, Estland, Lettland oder Litauen nach dem 31. Dezember 1992 im Wege des Aufnahmeverfahrens verlassen und innerhalb von sechs Monaten im Geltungsbereich des Gesetzes seinen ständigen Aufenthalt genommen hat“ (BVFG §4, Abs. 1).

Im Gesetz werden ferner die Bedingungen erläutert, die erfüllt sein müssen, um als deutscher Volkszugehöriger zu gelten. Lediglich bei den Angehörigen der deutschen Minderheiten aus den Nachfolgestaaten der UdSSR wird weiterhin von einem kollektiven Kriegsfolgenschicksal ausgegangen, weshalb sie auch künftig berechtigt sind mit dem Nachweis der deutschen Herkunft einen Aufnahmeantrag zu stellen.⁹

⁶ Das Gesetz garantierte Menschen deutscher Herkunft, dass sie unbürokratisch eingebürgert wurden, auch wenn sie sich nur auf einer Besuchsreise oder nach einem illegalen Grenzübertritt in der Bundesrepublik aufhielten (Anspruchseinbürgerung).

⁷ Dieses Gesetz wirkte sich auf insgesamt 19 verschiedene Gesetze aus, indem diese verändert, zum Abschluss gebracht oder aufgehoben wurden (Schafer et al. 1995: 27).

⁸ Mittlerweile ist die Aufnahmezahl auf 100.000 Spätaussiedlern jährlich beschränkt. Das BVFG wurde mit dem Zuwanderungsgesetz zum 1. Januar 2005 nochmals geändert.

⁹ Für einen Angehörigen der deutschen Minderheiten aus den anderen osteuropäischen Staaten gilt, dass er „glaubhaft macht, dass er am 31. Dezember 1992 oder danach Benachteiligungen oder Nachwirkungen

Im Gegensatz zu anderen Einwanderergruppen, die nicht aus einem der EFTA-Staaten den USA oder Kanada stammen, unterlagen bis 1992 Aussiedler und seither die Spätaussiedler hinsichtlich des Niederlassungsrechts keinerlei Einschränkungen. Sie werden bereits mit der Einreise nach Deutschland deutsche Staatsbürger und müssen sich demnach auch nicht einbürgern lassen, sondern werden aufgenommen.

Niederlassungsrecht: Implikationen für das Marktpotenzial von Selbständigen

Neben der Aufnahme regelt das BVFG auch die Verteilung der Spätaussiedler auf die einzelnen Bundesländer (BVFG § 8). Ausführlicher wird der Verbleib der Aussiedler in den ersten drei Jahren nach der Aufnahme mit dem *Gesetz über die Festlegung eines vorläufigen Wohnortes für Spätaussiedler* (AusÜbsiedWOG) geregelt. Mit diesem Gesetz wird die Freiheit der Spätaussiedler sich an einem Ort ihrer Wahl niederzulassen eingeschränkt. Auf öffentliche Hilfe angewiesene Spätaussiedler werden zunächst für drei bzw. zwei Jahre einem bestimmten Wohnort zugewiesen. Zur Vermeidung von problematischen Siedlungskonzentrationen sollte Neuaufgenommenen erschwert werden, sich in der Nähe bereits zugewanderter Verwandter oder Bekannter niederzulassen (auch wenn dies im Aufnahmeverfahren mit § 2 berücksichtigt werden soll).

Maßnahmen, die einer Kettenmigration und räumlichen Segregation entgegenwirken haben ein „doppeltes Gesicht“ (Bade/ Oltmer 1999: 52). Sie können zwar zur Eindämmung von Konflikten zwischen Herkunfts- und Aufnahmegesellschaft sinnvoll sein, auf der anderen Seite schwächen sie die Herausbildung von ethnischen und familiären Netzwerken, die bspw. in den USA oder in Großbritannien aufgrund begrenzter sozialstaatlicher Hilfen nicht nur als integrationsfördernd sondern auch als grundlegend für das Entstehen unternehmerischer Aktivitäten gelten (ZidS 2005, Light/ Rosenstein 1995, Portes 1995). Ohnehin jedoch wurde auch durch die Wohnortzuweisung nicht verhindert, dass in einigen Gemeindeteilen russischsprachige Enklaven entstanden, die im Nachbarschaftsjargon teils als „Kleinkasachstan“ verunglimpft werden.¹⁰ Das heißt, in manchen Fällen könnte einem unternehmerischen Angebot durchaus ein entsprechendes co-ethnisches Nachfragepotenzial gegenüberstehen (vgl. hierzu Kap. 3). Dies gilt zumindest, wenn es sich um eine selbständige Tätigkeit handelt, die i.d.R. einen direkten Kundenkontakt verlangt, wie etwa im Einzelhandel oder Gastgewerbe. Allerdings setzen solche Initiativen sowohl auf der

früherer Benachteiligungen auf Grund deutscher Volkszugehörigkeit unterlag“ (BVFG §4, Abs. 2), wenn er einen Aufnahmeantrag stellen will.

¹⁰ Übersehen wurde teils, dass das Problem einer Gettoisierung weniger darin besteht, dass sich Russlanddeutsche auf eine Gemeinde insgesamt konzentrieren, sondern dass sich eine Siedlungsdichte in nachbarschaftlichen Räumen ergibt (Bade/ Oltmer 1999). Wenzel (1999: 265) weist darauf hin, dass die Stärke der Ballungseffekte in den Verdichtungsräumen auch mit dem unterschiedlichen Verteilungsmaßstab schwankt, den die einzelnen Bundesländer anwendeten. Wird er nur auf die Einwohnerzahl insgesamt und nicht auf die Fläche bezogen, ergibt sich eine geringere räumliche Streuung.

Unternehmer- als auch auf der Nachfrageseite eine gewisse Etablierungszeit voraus. Mamme (1999) stellt in einer Analyse der regionalen Mobilität von Aussiedlern eine relativ hohe Verbleibsquote und kaum Unterschiede zum Binnenwanderungsverhalten der Einheimischen fest.

Hilfen für Aussiedler und Förderung beruflicher Selbständigkeit

Grundsätzlich gelten natürlich für Spätaussiedler als deutsche Staatsbürger die gleichen Rechte hinsichtlich der Freiheit der Gewerbeausübung wie für die einheimischen Deutschen, wenngleich sie allerdings faktisch aufgrund fehlender Qualifikationen und daher Zugangsvoraussetzungen, zumindest in bestimmten Berufsfeldern, benachteiligt sind. Daher genießen sie hinsichtlich der Gründungsförderung wiederum leichte Vorteile: Im Eingliederungsanpassungsgesetz wurden Hilfen für den Aufbau einer beruflich selbständigen Existenz in Aussicht gestellt und in § 14 des BVFG wird explizit darauf verwiesen, dass die „Begründung und Festigung einer selbständigen Erwerbstätigkeit in der Landwirtschaft, im Gewerbe und in freien Berufen zu erleichtern“ sei. Insgesamt geht es um die Gewährung von zinsgünstigen Darlehen (z.B. durch die DtA), Eigenkapitalhilfen usw., aber auch um die Bevorzugung von Spätaussiedlern bei der Vergabe öffentlicher Aufträge.

Art. 10 des BVFG garantiert zudem Aussiedlern die Anerkennung ihrer Berufsqualifikationen, allerdings nur, wenn diese durch entsprechende offizielle Dokumente als gleichwertig nachgewiesen werden können. So haben auch Spätaussiedler, die glaubhaft belegen können, in ihrem Herkunftsland „ein Handwerk als stehendes Gewerbe selbständig“ (BVFG §14 Abs. 5) ausgeübt zu haben, die Möglichkeit sich am Ort ihres ständigen Aufenthaltes bei der zuständigen Handwerkskammer in die Handwerksrolle eintragen lassen. Inwieweit ihnen das faktisch aufgrund der Qualifikationen tatsächlich gelingt, ist wiederum eine andere Frage.

Zumindest im Prinzip besteht für Aussiedler im Vergleich zu Einwanderern aus Nicht-EU-Ländern eine Reihe rechtlich zugesicherter Vorteile in Bezug auf die Ausübung einer selbständigen beruflichen Tätigkeit. Selbst EU-Ausländern gegenüber kann eine gewisse Besserstellung registriert werden. Münz u.a. stellen in diesem Zusammenhang fest: „Aussiedler, die nach Deutschland kommen, erhalten Integrationshilfen, wie sie sonst keiner anderen Zuwanderungsgruppe zur Verfügung stehen. Für eine so umfassende Förderung von Immigranten gibt es kaum historische Parallelen. Nur jüdische Einwanderer in Israel bekommen ähnliche Startchancen“ (Münz et al. 1999). Einschränkend ist hier allerdings hinzuzufügen, dass in den letzten Jahren ein Rückgang der Förderleistungen für Spätaussiedler konstatiert werden muss.

3. Forschungsstand zur Migrantenselbständigkeit

Bislang liegt noch keine Forschungsarbeit vor, die sich explizit mit der Bedeutung und Erklärung der Ökonomie selbständiger Aussiedler, geschweige denn mit selbständigen Russlanddeutschen befasst. Demzufolge muss das theoretische Rüstzeug zur Erklärung des Phänomens (im Allgemeinen) der Gründungsforschung sowie (im Speziellen) der „Ethnic-Entrepreneurship“-Forschung entnommen werden. In der für das BMWA erstellten ifm-Studie zur „Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland“ wurde diesbezüglich bereits der Stand der Forschung ausführlich erörtert (Leicht et al. 2004).

Im Folgenden wird zwar in verkürzter Form auf den dort erstellten Überblick zurückgegriffen; allerdings verlangt der neue Untersuchungsgegenstand in mancher Hinsicht Abstriche und Ergänzungen, da sich die Situation von Russlanddeutschen und ihr unternehmerisches Verhalten nicht ohne weiteres mit den bisherigen Forschungsansätzen erschließen lässt. So wurde bereits im Rahmen der konzeptionellen Überlegungen (Kapitel 1.3) die Frage aufgeworfen, ob die Wesensmerkmale von beruflich selbständigen Russlanddeutschen überhaupt nahtlos auf die Charakteristika *ethnischen* Unternehmertums übertragen werden können, da es sich bei Aussiedlern immerhin um Deutsche handelt. Folgt man der Argumentation von Aldrich und Waldinger (2000), die sich weniger am nationalen Hintergrund als vielmehr an der subkulturellen Dimension von Ethnizität orientieren, erscheint es gerechtfertigt, auch im Zusammenhang mit Russlanddeutschen auf die im Feld ethnischer Ökonomie geleisteten Theoriarbeiten zu rekurrieren. Da Russlanddeutsche zudem nicht nur der gemeinsame Migrationshintergrund sondern auch der „Gemeinsamkeitsglauben“ (Max Weber) eint, dürfte einem an den Funktionsweisen ethnischer Ökonomien orientierten Untersuchungsansatz wenig entgegenstehen.

Im angloamerikanischen Sprachraum waren Forschungsarbeiten zur Entwicklung und Funktion ethnischen Unternehmertums bereits in den achtziger und neunziger Jahren von einer breiten Debatte und Resonanz begleitet. Demgegenüber blieb die Zahl der auf Deutschland gerichteten Untersuchungen eher klein und überschaubar. Nachfolgend erfolgt ein kurzer Abriss zur Diskussion auf internationaler Ebene (Kap. 3.1.), um dann auf einige Arbeiten zu verweisen, die sich mit der Bedeutung von Migrantenselbständigkeit in Deutschland befassten (Kap. 3.2). Hier stehen zunächst eher Strukturanalysen und quantitative Abschätzungen im Vordergrund, wohingegen darauffolgend auf solche Studien eingegangen wird, die versuchen, die Entstehung, den Umfang und die Funktion ethnischen Unternehmertums – unter anderem im Kontext von Push- und Pullfaktoren – zu erklären (Kap. 3.3).

3.1 Bisherige Studien im internationalen und deutschen Raum

Untersuchungen zu den unternehmerischen Aktivitäten einzelner Ethnien oder Kulturen und zu ihrem Einfluss auf die ökonomische Entwicklung beruhen zwar auf einer langen Tradition (siehe etwa Max Weber, Werner Sombart)¹, doch fand das Thema hierzulande in der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Forschung erst in jüngerer Zeit – und zwar mit der beobachteten Zunahme selbständiger Ausländer – wieder Beachtung (Egbert 2003). Ein stärkeres Interesse an den unternehmerischen Potentialen von Migranten entwickelte sich viel eher im klassischen Einwanderungsland, den USA, wo es ab den späten fünfziger Jahren zu verschiedenen Untersuchungen über die gesellschaftliche Positionierung ethnischer Minderheiten kam. Erste Ansätze boten Becker, der eine Theorie intermediärer Minderheiten formulierte und Blalock, der Beckers Ansatz eine Dekade später wieder aufgriff. Hier wurde die Rolle solcher unternehmerischer Minderheiten thematisiert, die als Puffer zwischen der Elite und der breiten Masse fungieren. Mit den Untersuchungen von Light (1972) und Bonacich (1973) Anfang der siebziger Jahre wurde der Fokus auf die ethnischen Minderheiten moderner Industriestaaten gelenkt und dabei in der Folge eine kontroverse Debatte ausgelöst, inwieweit (verkürzt formuliert) das unternehmerische Handeln bestimmter ethnischer Gruppen im Kontext spezifisch kultureller Charakteristika oder aber eher bestimmter Rahmenbedingungen zu sehen ist (siehe hierzu auch den Überblick bei Light 1987, Cassarino 1997, Yavuzcan 2003, Egbert 2003).

Knapp zusammengefasst stehen vor allem in der **internationalen** Debatte auf der einen Seite *kulturelle* Ansätze, die entweder aus den bestimmten Ethnien zugeschriebenen Eigenschaften² eine besondere Neigung zu unternehmerischen Aktivitäten ableiten oder aber auf die Aktivierung ethnischer Ressourcen (z.B. Solidarität, soziales Kapital, religiöse Werte) bzw. auf Klassenressourcen (z.B. ökonomisches Kapital) setzen (Light/ Rosenstein 1995). Theorien, die den Einfluss kultureller Eigenschaften oder von Ressourcen hervorheben, lassen sich auch personenorientierten Forschungsansätzen zuordnen, die sich mit dem *Angebot* an unternehmerischen Talenten auseinandersetzen. Auf der anderen bzw. der *Nachfrageseite* betonen die *strukturell* ausgerichteten Ansätze eher die Wirkung von Umfeldfaktoren bzw. den prägenden Einfluss gesellschaftlicher Rahmenbedingungen. Portes (1995) und Waldinger, Aldrich und Ward (1990) führen verschiedene Ansätze zusammen und richten das Augenmerk auf die strukturellen Rahmenbedingungen im Aufnahmeland

¹ Es herrscht weitestgehend Übereinstimmung, dass die Arbeiten Webers zur protestantischen Ethik, oder Sombarts Untersuchung über die Bedeutung des Judentums für die Entwicklung des modernen Kapitalismus sowie Simmels Exkurs über den Fremden die Grundlagen für die Erforschung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten bildeten (siehe bspw. auch Light 1987, Egbert 2003).

² Light (1972) unterscheidet diesbezüglich zwischen orthodoxer Ethnizität, die er mit den Eigenschaften verbindet, die personengebunden aus dem Herkunftsland mitgebracht wurden und reaktiver Ethnizität, die sich nach der Einwanderung durch die Konfrontation mit der Aufnahmegesellschaft einstellt.

ohne dabei aber die individuellen Ressourcen oder Gruppenressourcen zu vernachlässigen. Das von Kloostermann und Rath (2001) entwickelte Konzept des Mixed Embeddedness versucht schließlich die enorme Komplexität bei der Beurteilung der Ethnischen Ökonomie zu reduzieren, um damit Forschungsansätze zu ermöglichen, welche die Einbettung des Akteurs in die ökonomischen, sozialen und politisch-kulturellen Bedingungen im Umfeld berücksichtigen. Bei all dem sollte jedenfalls auch Berücksichtigung finden, dass viele der Eigenheiten von Migrantenbetrieben nicht ausschließlich im Kontext ethnischer Ressourcen, sondern vielfach auch im Zusammenhang mit den Charakteristika des kleinbetrieblichen Milieus insgesamt stehen.

In **Deutschland** haben sich bisher nur wenige Untersuchungen mit den Charakteristika der ethnischen Ökonomie beschäftigt und dabei hat man sich eher selten um theoriegeleitete und erklärende Ansätze bemüht. Auch die empirische Forschung auf diesem Feld ist vergleichsweise stark durch deskriptive Verfahren sowie durch Strukturanalysen und Fallstudien geprägt. Das geringe Wissen ist natürlich auch der unbefriedigenden Datenlage geschuldet. Dies gilt insbesondere für Daten zu eingebürgerten Selbständigen und erst recht über selbständige Aussiedler (vgl. Kap. 4.2).

Ende der achtziger Jahre entstand auch in Deutschland ein Interesse an der beruflichen Selbständigkeit von Migranten. War eine der ersten Studien, eine Beobachtung der türkischen Kleingewerbetreibenden in Berlin (Blaschke/ Ersöz 1987), noch qualitativ angelegt, wandten sich spätere Untersuchungen verstärkt der quantitativen Komponente zu, wobei vor allem die Frage nach der Struktur und Entwicklung selbständiger Ausländer und mithin deren Bedeutung im Mittelpunkt des Interesses stand. Die ökonomische Bedeutung ausländischer Selbständigkeit in Deutschland insgesamt haben von Loeffelholz et al. (1994) und von Loeffelholz (2001) sowie Özcan und Seifert (2000) und Özcan (2002) – letztere im Hinblick auf die Integrationswirkung – behandelt. Leiss (2002) untersucht die sozialen Determinanten beruflicher Selbständigkeit unter Ausländern in ethnisch vergleichenden Modellen. Täuber (2003) beschreibt die von der DtA geförderten Existenzgründungen und Lehnert (2003) das Potenzial an ausländischstämmigen Gründern und Gründungsplanern in der Bundesrepublik. Demgegenüber konzentrieren sich die Studien anderer, so etwa Goldberg (1991), Hillmann (1998), Pütz (2000 und 2003), Leicht et al. (2001) sowie Loidl-Stuppi (2002) stärker auf bestimmte Regionen bzw. Bundesländer oder ausgewählte Fragen. Wieder andere legen den Schwerpunkt bei einzelnen Ethnien (z.B. Italiener: Pichler 1997 sowie Leicht et al. 2005; Türken und Iraner in Köln: Yavuzcan 2003). In Bezug auf türkischstämmige Unternehmer sind darüber hinaus vor allem die Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien (Sen/ Goldberg 1996, Sen 1997, ZfT 2000 und 2003, Sauer 2004) sowie eine vom Verband Türkischer Unternehmer

(ATIAD 2001) in Auftrag gegebene Untersuchung zu nennen. Fischer (2001) befasst sich mit der türkischen Geschäftswelt in einer stadtteilbezogenen Fallstudie.

In der vom ifm für das BMWA durchgeführten Expertise (Leicht et al. 2004) wurden amtliche Sekundärstatistiken und Primärdaten kombiniert und erstmals in komparativer Weise die wirtschaftliche und soziale Bedeutung von Selbständigen türkischer, italienischer und griechischer Herkunft (also auch von Eingebürgerten) untersucht. Gleichzeitig wurde den Determinanten der unternehmerischen Aktivitäten in diesen Gruppen nachgespürt.

3.2 Bedeutung von Migrantenselbständigkeit

In der Diskussion um die Bedeutung ethnischen Unternehmertums in der Bundesrepublik werden vor allem zwei Themen akzentuiert. Zum einen wird die wirtschaftliche Dimension hervorgehoben und in diesem Zusammenhang die Hoffnung ausgedrückt, Migranten würden Impulse für wirtschaftliches Wachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen setzen. Letztlich geht es also auch um die betrieblichen Leistungsmerkmale der von Migranten geführten Unternehmen (Kap. 3.2.1). Zum anderen wird die Frage diskutiert, inwieweit die wachsenden Selbständigenzahlen als Indikator für eine Besserstellung und zunehmende Integration von Migranten betrachtet werden kann, oder ob sie eher als ein Anzeichen ökonomischer Not und weiterer Marginalisierung zu werten sind (Kap. 3.2.2).

3.2.1 Wirtschaftliche Bedeutung und Struktur

Die wirtschaftliche Bedeutung ethnischen Unternehmertums kommt unter anderem durch die Anzahl Selbständiger, deren Orientierung auf bestimmte Sektoren oder Branchen und durch die Leistungsmerkmale ihrer Betriebe zum Ausdruck. Unter letzteren interessiert vor allem der Beitrag für Arbeitsmarkt und Beschäftigung.

Umfang ausländischer und ausländischstämmiger Selbständigkeit

Noch in den 60er und 70er Jahren, in den Zeiten ungebremster Massenproduktion, spielte eine selbständige Tätigkeit für die in der Industrie gefragten „Gastarbeiter“ kaum eine Rolle, zumal auch die Zahl deutscher Selbständiger bis dahin noch kräftig abgeschmolzen war. Erst in den 80er Jahren änderte sich das Bild, indem der Umfang selbständiger Migranten überhaupt zu einer statistisch messbaren Größe anwuchs (von Loeffelholz et al. 1994, Baumann 1999). In den letzten drei Jahrzehnten hat sich deren Zahl auf fast 300 Tausend erhöht (Leicht et al. 2004) und liegt damit um mehr als sieben Mal höher als noch Anfang der siebziger Jahre (wobei die Entwicklung in Ostdeutschland hierauf keinen allzu großen Einfluss nahm).

Aus ersten Befunden zur Verteilung Selbständiger nach Nationalitäten war über mehrere Untersuchungen und Jahre hinweg festzustellen, dass Italiener die größte

Gruppe stellten, gefolgt von den Türken und Griechen (z.B. von Loeffelholz et al. 1994, Özcan 2002, Leicht et al. 2003). Allein die Italiener stellten im Jahr 2003 rund 46.000 und die Türken 43.000 Selbständige (Leicht et al. 2004). Allerdings liegen zum Umfang türkischer Unternehmer unterschiedliche Einschätzungen vor, je nachdem ob hier nur türkische Staatsangehörige oder auch türkischstämmige Deutsche eingerechnet werden. Aufgrund der hohen Zahl eingebürgerter Türken ist inzwischen von schätzungsweise rund 60.000 türkischstämmigen Selbständigen auszugehen (Leicht et al. 2004). Zu ähnlichen Zahlen gelangt auch das Zentrum für Türkei-studien (ZfT 2003: S. 16). Der Umfang eingebürgerter selbständiger Italiener oder Griechen ist dagegen nicht von maßgeblicher Bedeutung bzw. erhöht die Summen nur geringfügig (Leicht et al. 2004).

Da der zahlenmäßige Umfang durch das Erwerbspersonenpotenzial insgesamt beeinflusst wird, müssen Selbständigkeitsneigung und -erfolg anhand der Selbständigenquote beurteilt werden. Neben den (zahlenmäßig nachrangigen) Niederländern und Österreichern besitzen die Griechen und Italiener mit 15% bzw. 13% die höchsten Selbständigenquoten, während die Türken und Ex-Jugoslawen – zumindest, wenn man das Staatsbürgerschaftskonzept zugrunde legt – mit rund 6% und weniger vergleichsweise schwache Gründungsneigungen zeigen (Seifert 2001, Özcan 2002, Leicht et al. 2004).

Umfang selbständiger Aussiedler

Da die Datenlage zu selbständigen Aussiedlern äußerst dürftig ist, lagen bisher auch keine Einschätzungen zur Zahl selbständiger Spätaussiedler oder gar zu Russlanddeutschen vor. Den wenigen Quellen, in welchen wenigstens *Aussiedler insgesamt* betrachtet werden, sind keine Absolutzahlen, sondern lediglich Selbständigenquoten auf Grundlage des Sozioökonomischen Panels (SOEP) zu entnehmen. Die Angaben zur Selbständigenquote von Aussiedlern reichen je nach Zeitraum von 1% (Münz et al. 1999 sowie Seifert 1996) bis zu 3% (Datenreport, Statistisches Bundesamts 2004). Jedoch handelt es sich teils nur um Tabellendokumente, die keine weitere Kommentierung finden. Das heißt, keine einzige Veröffentlichung befasst sich explizit mit selbständigen Aussiedlern, geschweige denn mit Russlanddeutschen. Nicht einmal ihr zahlenmäßiger Umfang wurde bislang ermittelt. Constant und Zimmermann (2004) kommen auf Grundlage geringer Fallzahlen zwar zu dem Ergebnis, dass die aus Polen, Rumänien und den GUS-Ländern zugewanderten Aussiedler rund ein Viertel aller selbständigen Migranten im SOEP stellen. Da die SOEP-Stichprobe jedoch nur einen Ausschnitt aller in Deutschland lebenden Nationalitäten erfasst, kann hieraus keine Gesamtsumme abgeleitet werden.

Roesler (2003) führte eine Befragung zur Berufstätigkeit von Russlanddeutschen im Landkreis Cloppenburg (mit einem relativ hohen Anteil an Aussiedlern) durch.

Demzufolge haben im Untersuchungsgebiet lediglich 0,8% der Befragten eine beruflich selbständige Tätigkeit aufgenommen (ebd.: 267).

In einer qualitativ angelegten Studie untersucht Kapphan (1997) die unternehmerischen Aktivitäten von russischen Migranten in Berlin, wobei er zudem russlanddeutsche Aussiedler in die Stichprobe einbezieht. Allerdings kommt Kapphan anhand seiner Feldstudie zu der Erkenntnis, dass die „Gruppe der Aussiedler bei den Gewerbetreibenden kaum vertreten“ ist (ebd.: 134).

Sektorale Strukturen und Bedeutung von Nischenökonomien

Lassen sich schon kaum Angaben über die absolute oder relative Größenordnung beruflich selbständiger Russlanddeutscher finden, so waren bislang auch Aussagen über die sektorale Struktur bzw. Tätigkeitsbereiche oder über ihr Leistungspotential gänzlich unmöglich.

Sicher ist, dass die meisten ausländischen Unternehmer *Dienstleistungen* erbringen, wohingegen produzierende Tätigkeiten – auch im Vergleich mit Deutschen – eher selten sind (von Loeffelholz et al. 1994, Leicht et al. 2001). Der Anteil von ausländischen Betriebsinhabern im *Handwerk* fällt genauso niedrig aus (Müller 2004, Leicht et al. 2004). Infolge der Zugangsbeschränkungen entfällt der überwiegende Teil der Betriebsinhaber auf das handwerksähnliche Gewerbe (von Loeffelholz et al. 1994). Solche Restriktionen fallen natürlich je nach nationaler Herkunft und Qualifikationsbasis unterschiedlich ins Gewicht.

Ethnische Ökonomien dürften sich im Verlauf der Migrationsentwicklung gewandelt haben, aber mit Blick auf ihren Ursprung³ werden sie häufig mit sog. „*Nischenökonomien*“ oder mit „Ethno-Marketing“ in Verbindung gebracht, soweit sich die Marktaktivitäten ausländischer Gründer an der spezifischen Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen orientieren, die von einheimischen Selbständigen nicht angeboten werden (Jenkins 1984, Borjas 1986; für Deutschland: z.B. Wiebe 1984, Goldberg 1991, Heckmann 1998). Dazu gehören im Einzelhandel primär Güter, die aus dem Herkunftsland der Anbieter stammen oder in der Gastronomie eine Küche, die der kulturellen Tradition bestimmter Ethnien entspricht. Es ist zwar richtig, dass insbesondere Italiener und Griechen ihren sektoralen Schwerpunkt im Gastgewerbe und türkische Selbständige im Handel haben (Leicht et al. 2004), von einer „Nischenökonomie“ im Sinne eines geschützten Marktes kann aber dennoch nur bedingt gesprochen werden: Denn zum einen ist die innerethnische Konkurrenz vor allem im Gastgewerbe immens gewachsen und zum anderen bieten im globalisierten Handel längst auch die deutschen Discounter Waren aus allen Herren Länder an. Bleibt die Frage nach der co-ethnischen Kundschaft, die vermeintlich die Nische schützt (vgl.

³ Auf Ansätze, die das Aufkommen ethnischen Unternehmertums mit der Entstehung ethnischer Enklaven (Borjas 1986) und ökonomischer Nischen erklären, wird an anderer Stelle eingegangen.

Kap. 3.3.3). Auch hier zeigt sich, dass die deutsche und gemischt-ethnische Kundschaft dominiert. Nur in bestimmten Dienstleistungssegmenten, in denen spezialisierte und höher gebildete Selbständige ihren Landsleuten eine „Mittlerposition“ zur Mehrheitsgesellschaft bieten (z.B. als Anwalt, Steuerberater oder Versicherungsagent), überwiegt die co-ethnische Kundschaft (Leicht et al. 2004). Insgesamt jedoch sind selbständige Migranten in den wissensintensiven Dienstleistungen noch immer unterrepräsentiert.

Betriebliche Leistungspotenziale

Da die amtliche Statistik keinerlei Informationen über die *Umsätze* und das *Beschäftigungsvolumen* oder den *Ausbildungsbeitrag* der von Ausländern geführten Unternehmen bietet, beruhen die meisten Angaben – soweit überhaupt welche vorliegen – auf Schätzungen. Die ersten Hochrechnungen der wirtschaftlichen Leistungen ausländischer Selbständiger insgesamt stammen vom RWI (von Loeffelholz et al. 1994). Die volkswirtschaftlichen Leistungen von türkischen Unternehmern werden regelmäßig vom Zentrum für Türkeistudien geschätzt (ZfT 2003). Je nach Methode, Zeitraum und Definition der Grundgesamtheit gehen die Schätzungen auseinander. Über die Herkunft und die Datenbasis vereinzelt vorliegender Verbandsangaben herrscht eher Unklarheit.

In der für das BMWA durchgeführten Studie konnten erstmals amtliche Sekundärdaten und Primärdaten über betriebliche Kenngrößen verknüpft werden (Leicht et al. 2004). Allerdings mussten sich die darauf beruhenden Schätzungen auf die Leistungen von türkisch-, italienisch- und griechischstämmigen Betriebsinhabern beschränken. Zusammengenommen wird allein in diesen drei Gruppen ein Jahresumsatz von rund 50 Mrd. Euro und ein Beschäftigungsvolumen von über 600 Tausend Stellen erzielt, wobei die Arbeitsplätze der Betriebsinhaber (darunter viele Ein-Personen-Unternehmen) einberechnet wurden. Hochgerechnet auf ausländische Selbständige insgesamt ist für 2003 von einem Beschäftigungseffekt von gut über einer Million durch Migranten geschaffenen Arbeitsplätze auszugehen. Demgegenüber lassen die Ausbildungsleistungen, die in Anbetracht des Mangels an Ausbildungsplätzen für ausländische Jugendliche im Fokus des Interesses stehen, eher zu wünschen übrig. Je nach Ethnie bilden nur zwischen 6% und 15% der ausländischen Betriebe aus (Leicht et al. 2004). Die Problematik wird natürlich dadurch verschärft, dass in vielen Fällen die formalen Voraussetzungen zur Ausbildung (z.B. der Meisterbrief) fehlen.

3.2.2 Soziale Bedeutung: Integration oder Marginalisierung?

In mehrfacher Hinsicht wird der ethnischen Ökonomie neben der wirtschaftlichen auch eine soziale Bedeutung zugeschrieben, soweit sich Migranten mit dem Schritt in die berufliche Selbständigkeit die Möglichkeit zum sozialen Aufstieg bietet (vgl.

Kap. 3.3) So betrachtet ließe sich der Anstieg der Selbständigenzahlen unter Migranten unter Umständen als Ausdruck zunehmender struktureller Integration in die Aufnahmegesellschaft interpretieren. Andererseits kann das selbe Phänomen unter Umständen auch als ein Ergebnis zunehmender Marginalisierung gewertet werden, wenn die Gründung eines Unternehmens die soziale Position nicht verbessert sondern ggf. sogar verschlechtert.

Ihren Ursprung nahm die Diskussion auch hier in der frühen angloamerikanischen Forschung, die sich mit der gesellschaftlichen Positionierung ethnischer Minderheiten und ihren unternehmerischen Aktivitäten befasste (Light 1972). In den Ghettos und Enklaven großer Städte hatte Selbständigkeit allerdings keinesfalls integrierende Elemente, sondern fußte – ganz im Gegenteil – auf den begrenzten wirtschaftlichen Optionen einer sozial randständigen Schicht (Bonacich/ Modell 1980).⁴ Letztlich diskutiert die Ethnic-Entrepreneurship-Forschung sowohl die Entstehungsbedingungen als auch die Folgen beruflicher Selbständigkeit. Das heißt, als Indikatoren zur Einschätzung der Integrationswirkung beruflicher Selbständigkeit müssen daher zum einen die *Gründungsmotive* und zum anderen die *soziale und ökonomische Lage* nach einer Gründung herangezogen werden.

Mit Blick auf die hohen Arbeitslosenzahlen unter Migranten kreist die Debatte auch in Deutschland seit längerem um die Frage, ob Selbständigkeit weniger in ihrer integrativen Wirkung als vielmehr als Ausdruck eines Fluchtverhaltens und zunehmender Marginalisierung zu sehen ist (Blaschke/ Ersöz 1987, von Loeffelholz et al. 1994, Goldberg/ Sen 1997, Hernold/ von Loeffelholz 2001). In Anbetracht der vielfach dokumentierten Arbeitsmarktp Probleme von Aussiedlern bzw. Russlanddeutschen (z.B. Dietz 1995, Münz et al. 1999, Greif et al. 1999, Hernold/ von Loeffelholz 2001, vgl. zudem Kap. 5) wäre zunächst davon auszugehen, dass solche Mechanismen auch bei dieser Gruppe von Bedeutung sind.

Eine gelungene Integration setzt darüber hinaus voraus, dass der Übergang in eine selbständige Erwerbsarbeit nicht mit sozialen Nachteilen und vor allem nicht mit einer marginalen ökonomischen Position verbunden ist (Hernold/ von Loeffelholz 2001). Nicht selten ist jedoch ein hohes Maß an Selbstaussbeutung erforderlich, um in den wettbewerbs- und arbeitsintensiven Branchen, in die sich ausländische Selbständige häufig begeben, überleben zu können (Blaschke/ Ersöz 1987, Özcan 2002, Leicht et al. 2004). Eine geringe Marktfähigkeit bzw. hohe Sterbequoten sind eher Indizien für prekäre Lagen. Hinzu kommt: Das Verharren oder gar der Rückzug in

⁴ Nach Bonacich und Modell (1980) erwuchs aus der Ablehnung der Minderheiten durch die Mehrheitsgesellschaft sowie durch ethnische Solidarität eine kleingewerblich strukturierte „Eigenwelt“ – und damit eine Art Dreiecksbeziehung zwischen diesen Faktoren, die sich wechselseitig verstärken, da etwa die feindliche Umwelt den Zugang zu wirtschaftlichen Aktivitäten außerhalb des Kleinbetrieblichen Sektors verwehrt, weshalb wiederum ethnische Solidarität und damit aber auch die Ablehnung durch die Mehrheitsgesellschaft wächst.

eine ethnische Nische – soweit noch möglich – sowie ein Übermaß an innerethnischen (Kunden-)Beziehungen vermag als Rückzug in eine „Parallelwelt“ gewertet werden. Inwieweit dies auf russlanddeutsche Selbständige zutrifft, muss anhand ihrer Branchen- und Kundenstruktur abgeschätzt werden. Auf Segregation verweisende Verdachtsmomente liegen auch dann vor, wenn der Schritt in die Selbständigkeit einen Verlust an Einkommen und beruflichem Prestige mit sich bringt. Dies ist ein Ergebnis, welches Bager (2000) sowie auch Zimmermann und Hinte (2005) im Fall von Dänemark erzielen. Demgegenüber verdienen in Deutschland selbständige Einwanderer in etwa das Doppelte der abhängig Beschäftigten (Zimmermann/ Hinte 2005; ähnliche Ergebnisse: Constant/ Zimmermann 2004). Auch Özcan und Seifert (2000) stellen eine im Vergleich zu abhängig Beschäftigten eher günstigere Einkommensstruktur fest und kommen daher zu dem Ergebnis, dass die steigende Zahl selbständiger Immigranten als ein Zeichen für deren allmähliche Integration zu werten ist. Dieser Befund steht durchaus im Einklang mit einigen international erzielten Einschätzungen (z.B. Bates 1999).

Selbständigkeit ist zudem als Zeichen der Bleibeabsicht und dafür zu werten, dass sich die sozialen und wirtschaftlichen Interessen von Migranten zunehmend vom Herkunftsland auf das Aufnahmeland verlagern (Sauer 2004). Davon ist allerdings bei Russlanddeutschen ohnehin stärker als bei den Angehörigen der klassischen Anwerbestaaten auszugehen (Münz et al. 1999, Migrationsbericht 2004). Nicht zu vernachlässigen ist, dass Selbständige auch viel zum gegenseitigen Verständnis und zur Transkulturalität beitragen: Insbesondere Händler und Gastronomen können sich als Vermittler zwischen Migranten und Einheimischen und letztlich zwischen verschiedenen kulturellen Welten verstehen (ZfT 1989, von Loeffelholz et al. 1994). In die Liste der integrationsfördernden Faktoren können natürlich auch die Leistungen für Wachstum und Arbeitsmarkt, so etwa der Beschäftigungsbeitrag von Migrantenbetrieben aufgenommen werden (Hernold/ von Loeffelholz 2001).

3.3 Determinanten ethnischen Unternehmertums

Mit Blick auf die Entstehungsbedingungen ethnischen Unternehmertums lassen sich die Bestimmungsfaktoren grundsätzlich nach zwei oder gar drei verschiedenen Schemen ordnen: So wird häufig zwischen *angebots- und nachfrageorientierten* Erklärungsansätzen oder zwischen *personen- und umfeldbezogenen* Ansätzen unterschieden. Darüber hinaus kann auch die Sicht des Individuums eingenommen und zusätzlich zwischen Anreizen und Zwängen bzw. zwischen *Push- und Pullfaktoren* differenziert werden.⁵

⁵ Eine solche Schematisierung ist nicht nur der Ethnic-Entrepreneurship-Forschung sondern der Gründungs- und Selbständigenforschung insgesamt gemein, denn natürlich berührt die Frage nach den Deter-

Hinsichtlich der Frage, warum sich Menschen beruflich selbständig machen gilt, dass zum einen „Personen“ eine individuelle Entscheidung treffen müssen und zum anderen „strukturelle Bedingungen“ bzw. das Mikro- oder Makroumfeld die Entscheidungsfindung beeinflussen. Personen- und angebotsorientierte Erklärungsversuche verweisen eher auf das soziale und kulturelle Kapital bestimmter Menschen und Bevölkerungsgruppen und deren Werte, Interessen und vor allem Fertigkeiten, von denen angenommen wird, dass sie unternehmerische Aktivitäten befördern, während sich nachfrageorientierte Ansätze eher auf die Gelegenheitsstrukturen, insbesondere auf institutionelle, branchenspezifische und technisch-organisatorische Bedingungen und Veränderungen konzentrieren (Aldrich/ Zimmer 1986, Ziegler/ Hinz 1992, Welter/ Rosenblatt 1998, Leicht/ Luber 2002).

Eine etwas andere Betrachtungsweise und Bewertung kommt zum Zuge, wenn weniger eine Makroperspektive eingenommen wird, die das Spannungsverhältnis von Angebot und Nachfrage nach Unternehmern beleuchtet, sondern die Frage im Vordergrund steht, welches aus der Sicht des Individuums die „auslösenden Momente“ für die Entscheidung zur Gründung eines Unternehmens sind.

3.3.1 Selbstverwirklichung oder Ökonomie der Not?

Das Konzept der Push- und Pullfaktoren zielt darauf ab, die Beweggründe für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit danach zu unterscheiden, ob die Akteure eher von positiven Anreizen oder von Zwängen geleitet werden. Nach Bögenhold und Staber (1994) lassen sich, auch in qualitativer Sicht, zwei Extreme von Motiven erkennen: Demnach ist der Schritt in die berufliche Selbständigkeit entweder als Selbstverwirklichung (pull) oder als Ökonomie der Not (push) zu deuten. Selbständigkeit als ein Pfad in Richtung Selbstverwirklichung impliziert, dass der Wunsch nach Autonomie, Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit überwiegt. Im Gegensatz dazu impliziert die These von der Ökonomie der Not, dass die Gründe für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit viel eher als eine Reaktion auf Arbeitslosigkeit oder auf eine Bedrohungen des Arbeitsplatzes zu sehen sind, wobei auch Unzufriedenheit mit der Situation am Arbeitsplatz oder mit der Entlohnung eine Rolle spielen. Nicht selten treten Push- und Pullfaktoren auch gemeinsam auf. Die Gründungsforschung ist sich darin einig, dass für den Schritt in die Selbständigkeit kaum ein einzelnes Motiv sondern immer eher ein Bündel an Beweggründen verantwortlich ist (Welter/ Rosenblatt 1998).

Aber dennoch unterliegt den meisten Entscheidungen ein Grundtenor: So ist zu erkennen, dass in den Augen von türkischen, italienischen und griechischen Selbstän-

minanten ethnischen Unternehmertums in jedem Fall auch Faktoren, die sich generell als maßgeblich für die Entscheidung zum Wechsel in die Selbständigkeit bzw. zur Verfolgung unternehmerischer Aktivitäten herausgestellt haben.

digen die Pull-Faktoren deutlich überwiegen (Leicht et al. 2004), wobei allerdings zu berücksichtigen ist, dass in der BMWA-Studie nur die Inhaber der überlebenden Betriebe befragt werden konnten. Nicht gänzlich auszuschließen ist, dass für die Gründer der wieder vom Markt verschwundenen Betriebe Push-Motive vergleichsweise stärker im Vordergrund standen. Dies wird durch die Beobachtung unterstrichen, dass die Inhaber jüngerer Betriebe häufiger als die von etablierten wegen erlebter oder drohender Arbeitslosigkeit gründeten. Insgesamt haben aber auch bei den Gründern jüngerer Unternehmen die Anreizmotive höhere Bedeutung (Leicht et al. 2004).

Selbständigkeit als Anreiz und Chance (Pull-Argumente)

Aus Sicht des Individuums lassen sich als zentrale Anreize für Unternehmensgründungen insbesondere – soweit vorhanden – bestimmte Fähigkeiten, kulturelle Eigenheiten und Ressourcen verstehen, die geeignet sind, den Schritt in die Selbständigkeit zu forcieren (Clark/ Drinkwater 2000). Aber nicht nur in der Bestimmung ethnischer Ökonomie, sondern in der Selbständigenforschung insgesamt wird diesbezüglich ein ganzes Bündel an Faktoren gehandelt, die als Anreize zur Gründung eines Unternehmens zu sehen sind. An vorderster Stelle steht auch in Deutschland der Wunsch nach *Selbstverwirklichung und Autonomie*. So werden Faktoren wie "Unabhängigkeitsstreben" und "Selbstentfaltung" oder „selbstbestimmtes Arbeiten“ durchgängig als überragendes und nahezu klassisches Motiv von Migranten für den Schritt in die Selbständigkeit genannt (Sen/ Goldberg 1994, Hillmann und Rudolph 1997, Yavuzcan 2003). Diese Antriebskräfte spiegeln sich auch in der für das BMWA erstellten Studie wider; wobei hinzukommt, dass Pull-Faktoren für ausländische Gründer generell einen höheren Stellenwert als für deutsche Gründer besitzen (Leicht et al. 2004).

Untersuchungen im internationalen Raum heben stärker die Möglichkeiten des *sozialen Aufstiegs* durch berufliche Selbständigkeit hervor (bspw. Bates 1997, Kloosterman et al. 1999). Auf diese Beweggründe wurde bereits im vorangegangenen Abschnitt verwiesen. Solche Motivlagen lassen sich allerdings nicht immer eindeutig den Pull-Faktoren zuordnen, da der soziale Aufstieg nicht selten auch mit durchlaufener Deprivation verbunden ist. In gewisser Weise können Aufstiegs motive daher auch in einem Korridor „zwischen“ Push- und Pull-Motiven liegen.

Selbständigkeit als Zwang und Ökonomie der Not (Push-Argumente)

Zwänge bzw. Push-Faktoren resultieren im Wesentlichen aus den Bedingungen und ggf. Benachteiligungen am Arbeitsmarkt. Ausländische, vor allem aber türkische Staatsangehörige in Deutschland sind überdurchschnittlich stark von den strukturellen Umbrüchen auf dem Arbeitsmarkt betroffen und damit überdurchschnittlich häufig arbeitslos oder auch von Arbeitslosigkeit bedroht (Hernold/ von Loeffelholz

2001, Hradil 2001, Seifert 2001; zu eigenen Befunden vgl. Kap. 5). Vor allem mit Blick auf die Migranten aus den Anwerbeländern, wird als Ursache der hohen Erwerbslosigkeit das zumeist niedrige Bildungsniveau und deren Allokation auf die „Krisenbranchen“ des Produzierenden Gewerbes genannt (Bender/ Seifert 1996). Diese Sektoren sind seit langem von weitreichenden Rationalisierungen und Entlassungen betroffen und drängen vor allem niedrig qualifizierte Arbeitskräfte zur Suche nach Erwerbsalternativen.

Zur Frage, inwieweit Arbeitsmarktprobleme und ggf. auch Diskriminierungen die wachsende Zahl ausländischer Selbständiger erklären können, liegen unterschiedliche Einschätzungen vor. Nach Pütz (2003: 29) werden „Arbeitslosigkeit und Benachteiligung im Arbeitsleben vom Großteil der Unternehmer türkischer Herkunft als ausschlaggebend für ihre Betriebsgründung benannt.“ Auch Gieseck und von Loeffelholz (1994: 348) kommen zu dem Schluss, dass „die Gründung eines eigenen Betriebes [...] in vielen Fällen eine Reaktion auf ungünstige Arbeitsmarktchancen“ ist (s. auch Hernold/ von Loeffelholz 2001). Ähnlich äußert sich Şen (2002: 61), der bei drohender bzw. eingetretener Arbeitslosigkeit „ein wichtiges Moment für die Selbständigkeit“ insbesondere bei Türken bzw. Nicht-EU Bürgern aufgrund der rechtlichen Ausgangslage sieht.

Hingegen schließt Seifert (2001: 26f) „dass die Selbständigkeit allenfalls für einen Teil der ausländischen [...] Selbständigen durch geringere Arbeitsmarktchancen erzwungen war.“ Auch Rudolph und Hillmann (1997) kommen anhand einer Befragung türkischer Unternehmer im Nahrungsmittelsektor zu dem Ergebnis, dass Arbeitslosigkeit als Motiv für den Schritt in die Selbständigkeit kaum im Vordergrund stand. Dies entspricht auch Ergebnissen aus den USA, wonach Selbständigkeit von Migranten eher auf blockierte Aufwärtsmobilität und niedrigere Löhne zurückzuführen sind als auf Arbeitslosigkeit. Storey weist (1994) darauf hin, dass hohe Arbeitslosigkeit auf einem schlechtem wirtschaftlichen Klima beruht und damit einen Abschreckungscharakter auf potentielle Existenzgründer haben und somit als Push-Faktor eine geringe Rolle spielen dürfte. Insgesamt wird die Debatte um die Wirkung von Push-Faktoren dadurch geschürt, dass es an Befunden mangelt, die auf der Mikroebene einen kausalen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Gründungsaktivität belegen.

Es muss nicht weiter betont werden, dass zur Motivlage von selbständigen Aussiedlern oder Russlanddeutschen keinerlei Befunde vorliegen. Da Aussiedler jedoch vor allem mit dem Problem mangelnder Qualifikationsverwertung am Arbeitsmarkt konfrontiert sind und die Arbeitslosigkeit insbesondere unter den in den 90er Jahren Übergesiedelten wuchs (Greif et al. 1999, Münz et al. 1999, Heinen 2005), wäre zunächst naheliegend, dass Push-Faktoren auch hier entsprechende Wirkung entfalten.

ten. Andererseits jedoch erfordert auch der Schritt in die Selbständigkeit adäquate berufliche Kenntnisse, nicht zuletzt in Deutschland, wo bspw. der Zugang ins Handwerk oder in die Freien Berufe institutionell reguliert werden. Die aus Arbeitsmarkt- und Qualifikationsproblemen resultierenden Gründungs- und Selbständigenpotenziale werden in Kapitel 5 in empirischer Form wieder aufgegriffen.

3.3.2 Individuelle Ressourcen und Merkmale

Aus der angebotsorientierten Perspektive betrachtet werden Gründungsaktivitäten, aber auch die Überlebenschancen von Unternehmen, vor allem durch individuelle Dispositionen und bestimmte Fähigkeiten bestimmt. Generell, das heißt nicht nur mit Blick auf Migranten und damit auf Russlanddeutsche, ist vor allem Bildung eine entscheidende persönliche Ressource zur erfolgreichen Gründung und Führung eines Unternehmens. Daneben spielen im speziellen für Migranten bspw. die Kenntnis der deutschen Sprache und das Wissen über Institutionen und Gelegenheiten eine zusätzliche Rolle.

Bedeutung von Humankapital

Zunächst scheint vielleicht erstaunlich, dass bei aller Bedeutung ressourcenbezogener Erklärungsansätze für ethnisches Unternehmertum das Thema „Humankapital“, und insbesondere Bildung, neben kulturellem und sozialem Kapital dort eher beiläufig behandelt wird. Denn ansonsten gilt in der Selbständigenforschung Humankapital als zentrale Determinante im Gründungsgeschehen. So wird in vielen Ländern ersichtlich, dass neben Führungs- und Arbeitserfahrung vor allem Bildung eine immense Bedeutung sowohl für den Zutritt in die Selbständigkeit als auch für den unternehmerischen Erfolg beizumessen ist (Evans/ Leighton 1990, Brüderl et al. 1996, Luber et al. 2000, Arum/ Müller 2004, Strohmeyer 2004). Gegenteilige Befunde sind eher landesspezifischer Natur, aber selten (Alba-Ramirez 1994, LaFerrère/ McEntee 1995) und rühren zumeist daher, dass bei angespannter Arbeitsmarktlage auch Geringqualifizierte in der beruflichen Selbständigkeit Alternativen sehen.

Zwar ist auch in der Ethnic-Entrepreneurship-Forschung weitestgehend anerkannt, dass die Zutrittswahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit mit höherer Bildung wächst (Bates 1990, Light/ Rosenstein 1995, Fairlie 1996, Zimmermann/ Hinte 2005) doch wird teilweise davon ausgegangen, dass berufliche Selbständigkeit gerade solchen Personen mit niedrigerer Bildung und geringeren Mobilitätschancen die Möglichkeit bietet, wenn nicht ein höheres Einkommen so zumindest Unabhängigkeit zu erzielen (Baumann 1999). Hammarstedt (2001) führt dies bei schwedischen Immigranten darauf zurück, dass der Weg in die Selbständigkeit Geringqualifizierte vor Arbeitslosigkeit und niedrigem Einkommen bewahrt. Ähnliche Ergebnisse weisen auch Mata und Pendakur (1996) für Kanada aus.

Untersuchungen in Deutschland verweisen auf einen niedrigen Bildungsstand bei selbständigen Migranten – insbesondere unter den Angehörigen der „klassischen Gastarbeiterländer – aber auch darauf, dass die selbständigen Migranten über einen höheren Bildungsstand verfügen als die abhängig Beschäftigten (Özcan 2002, Leicht et al. 2004). Allerdings bestehen zwischen den Migrantengruppen große Unterschiede, da insbesondere selbständige Nordeuropäer oder -amerikaner überdurchschnittlich hohe Bildungsabschlüsse aufweisen (Leicht et al. 2001). Insgesamt bestätigen auch die im Rahmen der BMWA-Studie durchgeführten multivariaten Analysen den überaus starken Einfluss der Humanressourcen. Insbesondere ein Hochschulabschluss führt bei Migranten mit ähnlich hoher Wahrscheinlichkeit wie bei Deutschen in die Selbständigkeit (Leicht et al. 2004). Mit Blick auf den Schulabschluss gelangen Zimmermann und Hinte (2005) zu einem ähnlichen Ergebnis.⁶ Da zumindest der formale Bildungsstand von Aussiedlern höher als derjenige von Türken und Italienern ist (vgl. Kap. 5), wäre eigentlich auch bei Russlanddeutschen ein adäquates Gründungspotenzial zu erwarten.

Institutionenwissen und Sprachkenntnisse

Zu den individuellen Ressourcen beim Zugang in die Selbständigkeit können vor allem auch Sprachkenntnisse und die Vertrautheit im Umgang mit heimischen Institutionen bzw. die Kenntnis rechtlicher Rahmenbedingungen gezählt werden (Fairlie/Meyer 1996, Clark/ Drinkwater 2000). Constant und Zimmermann (2004) stellen einen positiven Zusammenhang zwischen Sprachkenntnissen und dem Zugang zu und dem Erfolg in Selbständigkeit fest. Es erscheint zunächst naheliegend, dass für den Erwerb dieser Ressourcen vor allem die Aufenthaltsdauer im Ankunftsland von entscheidender Bedeutung ist (Baumann 1999, Hammarstedt 2001). Mit zunehmender Aufenthaltsdauer steigen denn auch die Selbständigenquoten tendenziell an (Leicht et al. 2001, 2004 und 2005).

Allerdings kann die Aufenthaltsdauer nur als Näherungswert für bestimmte Kenntnisse dienen, da bspw. in ethnischen Enklaven keinesfalls sichergestellt ist, dass der Aufenthalt in Deutschland auch mit dem Erwerb von Institutionenwissen oder von Sprachkenntnissen oder gar mit deren Verbesserung verbunden ist. Mit Blick auf Russlanddeutsche, die zumindest nach der Einreise eine vergleichsweise hohe räumliche Segregation aufweisen (Bade/ Oltmer 1999, Wenzel 1999), dürfte daher eine Rolle spielen, wann sie die ihnen zugewiesenen Wohnorte, die häufig in sozialen Brennpunkten liegen, verlassen können. Die Sprachprobleme unter neu zugewanderten Russlanddeutschen und insbesondere die ihrer Familienangehörigen sind offensichtlich (Koller 1997), was also die Gründungschancen eher mindern dürfte.

⁶ Überraschenderweise ergibt sich bei ihnen kein signifikanter Einfluss der Berufsausbildung (ebd.: 272).

3.3.3 Kultur und Gruppenressourcen

Befruchtet durch Max Webers grundlegende Arbeiten über den Zusammenhang zwischen asketischem Protestantismus und der Entwicklung kapitalistischer Wirtschaftsweisen wurde die Ethnic-Entrepreneurship-Debatte von jeher durch die Frage geleitet, inwieweit das bestimmten Gruppen zugeschriebene kulturelle Kapital auch ihre unternehmerischen Neigungen und Aktivitäten beflügelt (Light 1972, Bonacich 1973). Doch Forschungsarbeiten, die sich mit den individuellen ethnischen Ressourcen und kulturellen Eigenheiten von Zuwanderern befassen, wurden zunehmend von solchen Ansätzen eingeholt, welche die Eigenschaften, Fähigkeiten und Optionen einer ethnischen Gruppe als Ganzes in den Mittelpunkt rücken. Gemeint sind damit vor allem immaterielle und materielle Güter, die Angehörige einer ethnischen Gruppe für ihre unternehmerischen Aktivitäten mobilisieren und nutzen können – oder sie überhaupt erst dazu bringen sich selbständig zu machen. Das heißt, ausschlaggebend sind nicht nur gemeinsame Werte, wie Religion, Sprache, kulturelle Identität und unternehmerische Neigungen, sondern zudem auch das Vertrauen, die Verpflichtungen und die Solidarität gegenüber Angehörigen der eigenen Ethnie, aber vor allem die Möglichkeiten auf soziales Kapital zurückzugreifen und Beziehungen und Netzwerke, aber auch Ressourcen materieller Art in Anspruch zu nehmen (Light/ Rosenstein 1995, Portes 1995).

Kultur und Ethnizität

Die Kernaussage kultureller Ansätze lautet in ihrer einfachsten Form: Spezifische kulturelle Eigenschaften ethnischer Gruppen bleiben über Grenzen hinweg erhalten und lassen sich bei Angehörigen dieser Gruppen sowohl im Heimatland als auch im Aufnahmeland erkennen. Demnach wird die Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit vor allem durch das mit der Primärsozialisation entwickelte kulturelle Kapital von Menschen und letztlich durch die aus dem Herkunftsland „mitgebrachten Werkzeuge“ erklärt. Das hieße, Individuen bestimmter Herkunft verfügen über *tradiertere* unternehmerische Neigungen und Fähigkeiten, welche zu gegebener Zeit die Wahl zwischen einer selbständigen und abhängigen Beschäftigung beeinflussen (Light 1987 und 1972). In etwas populistischer Formulierung geht Wiebe (1984) von einer „Basarmentalität“ (ebd.: 325) aus.

So betrachtet dürfte bei Russlanddeutschen als Manko erscheinen, dass sie sozialisationsbedingt auf keinerlei Tradition beruflicher Selbständigkeit zurückblicken bzw. selbständigkeitsrelevante Ressourcen kaum vorhanden sind. In keinem der sozialistischen Staaten wurden selbständige unternehmerische Aktivitäten gefördert. Sie wurden größtenteils sogar gänzlich untersagt oder nur in geringem Ausmaß erlaubt

(Tschepurenko 1998a).⁷ Soweit Erkenntnisse zum Umfang selbständiger Tätigkeiten unter Russlanddeutschen in einzelnen Herkunftsgebieten bzw. Bezirken vorliegen, handelt es sich um äußerst geringe Quoten unter 2%, wobei allerdings die Anteile von Führungskräften in privaten und staatlichen Betrieben teils geringfügig höher liegen (Roesler 2003: 266). Andererseits hat die für das BMWA erstellte Studie bereits verdeutlicht, dass bspw. auch bei Türken, Griechen und Italienern sozialisationsbedingte kulturelle Eigenheiten nicht die ihnen zugeschriebene Bedeutung für die Erklärung unternehmerischen Verhaltens haben (Leicht et al. 2004).

Während Erklärungsmuster, die auf „mitgebrachte“ kulturelle Eigenschaften setzen mehr oder weniger aus der Sicht einer *orthodoxen* Ethnizität argumentieren, gehen andere Ansätze eher davon aus, dass bestimmte unternehmerische Denk- und Verhaltensweisen erst durch die Auseinandersetzung mit den Bedingungen des Gastlandes wachgerufen werden, weshalb auch von *reaktiver Ethnizität* die Rede ist. Eine solche mag auch im Zusammenhang mit beruflich selbständigen Russlanddeutschen von Bedeutung sein, soweit der Übergang in die berufliche Selbständigkeit als eine Reaktion auf gesellschaftliche Randständigkeit bei forcierter innerethnischer Solidarität gewertet wird. Es müssen aber nicht einmal die Gründer selbst diejenigen sein, die Ausgrenzung erfahren. Nach der Theorie der „Middleman Minorities“ (Bonacich 1973, Bonacich/ Modell 1980) besetzten einzelne Angehörige von insgesamt benachteiligten Minderheiten durch ihre unternehmerische Initiative eine intermediäre Positionen und nehmen dabei eine erfolgreiche Mittlerfunktion für die in die gesellschaftlichen Randposition gedrängten Landsleute ein. Eine vergleichbare Funktion konnte in Deutschland den eingebürgerten und professionellen Türken zugeordnet werden, die an der „Schnittstelle“ zu Einheimischen ihren Landsleuten schwer zugängliche Dienstleistungen vermitteln (Leicht et al. 2004). Allerdings liegen bislang keine Erkenntnisse darüber vor, inwieweit selbständige Russlanddeutsche eine vermittelnde Funktion zwischen ihrer Herkunftsgruppe und der einheimischen Bevölkerung einnehmen könnten. In russischsprachigen Enklaven dürften dies bspw. die selbständigen Übersetzer oder allgemein die Händler sein.

Gruppenressourcen, soziales Kapital und Netzwerke: Relevanz für Gründungen

Die meisten Untersuchungen sind sich darin einig, dass für die Entstehung sowie auch für die Entwicklung von Unternehmen von Zuwanderern soziales Kapital und letztlich Vertrauen und der Zugriff auf Netzwerke eine entscheidende Rolle spielen (Granovetter 1990, Light/ Rosenstein 1995, Portes 1995, Flap et al. 1999). Soziales Kapital ist zwar „ein schillernder Begriff“ (Haug 2000: 74), aber er lässt sich grob gefasst als eine Ressource verstehen, „die ein Akteur durch die Einbettung in ein Beziehungsgeflecht mobilisieren kann“ (ebd.: 96 sowie Bourdieu 1983). Der Nutzen

⁷ In der Sowjetunion wurde erst 1986 die gesetzliche Grundlage für Kleinunternehmen geschaffen, die zunächst nur einen Nebenversdienst ermöglichen sollten (Tschepurenko 1998a: 5).

den individuelle Akteure aus Beziehungen schöpfen ist die eine Seite sozialen Kapitals, aber eine andere besteht in der Gesamtleistung eines Netzwerkes, die bspw. durch eine übergreifende Moral und in der Geltung von Normen und Werten zum Ausdruck kommt (vgl. auch Esser 1993: 236ff.). Von zentraler Bedeutung für soziale Netzwerke ist das integrierende Element in Form eines Zusammengehörigkeitsgefühls oder einer Gruppenidentität. So spielen auch in modernen Wirtschaftssystemen persönliche Kontakte bei der Gründung und Entwicklung von Unternehmen nach wie vor eine gewichtige Rolle. Granovetter (1990) betont insbesondere die Stärke schwacher Beziehungen beim Rückgriff auf entscheidende Ressourcen, seien es einschlägige Informationen oder andere Formen an Netzwerkleistungen. Insbesondere bei Migranten wird davon ausgegangen, dass förderliche Beziehungen durch Formen innerethnischer Solidarität und den starken Familienzusammenhalt zustande kommen.

Dieser ausgeprägte Familiensinn (Dietz 1995, Westphal 1999) sowie der Wunsch von Aussiedlern, in der Bundesrepublik einen Wohnort zu bekommen, der eine räumliche Nähe zu Verwandten und Bekannten aus dem Herkunftsgebiet aufweist (Heller et al. 1993), kann als Indiz für die Bedeutung und Abhängigkeit von sozialen Netzwerken gesehen werden.⁸ Nach Westphal (1999: 127f.) ist die Familie für viele Aussiedler, auch unfreiwillig, zur einzigen Bezugsgruppe geworden und nimmt eine bedeutende Rolle in der Bewältigung der Minoritätenlage ein. Dies ist aber eine Situation, die nicht erst – wie aus der Forschung über ethnische Ökonomien bekannt – durch die soziale Randständigkeit in der Aufnahmegesellschaft entsteht, sondern bereits aus dem Herkunftskontext bekannt ist (ebd.: 127.f). Da Russlanddeutsche meist mit ihren Familienangehörigen nach Deutschland einreisen und hier häufig über soziale Kontakte zu weiteren Angehörigen und Bekannten, aber auch zu Personen aus der gleichen Herkunftsregion verfügen, dürften die Voraussetzungen für den Rückgriff auf „gemeinsame Ressourcen“ gegeben sein. So wird zumindest unter russischen Gewerbetreibenden in Berlin eine relativ starke Netzwerkeinbindung konstatiert (Kapphan 1997).

„Unternehmerischer“ Rückgriff auf Familie, Co-Ethnie und ethnische Netzwerke

Die Bedeutung von Familie und sozialen Beziehungen ist jedoch nicht nur in Bezug auf das Gründungspotenzial hervorzuheben, sie kann beispielhaft an ethnischen Strategien der Unternehmensführung, insbesondere mit Blick auf die Mitarbeiterrekrutierung und auf die Unternehmensfinanzierung, festgemacht werden. Das heißt, die Beschäftigung von Familienmitgliedern und Angehörigen gleicher regionaler Herkunft lässt sich als ein Charakteristikum ethnischer Ökonomie bezeichnen, zumal der Begriff schon per Definition auf die Mithilfe von Familie und Co-Ethnie als

⁸ Einer Befragung von Heller et al. (1993) zufolge ist die „Nähe zu Verwandten und/oder Bekannten, die bereits früher ausgesiedelt sind“ der zweitwichtigste Grund der Aussiedlung.

konstituierende Elemente verweist (Smelser/ Swedberg 1994). Netzwerke und Beziehungen eröffnen Unternehmern mit Migrationshintergrund häufig die Möglichkeit, aus dem Kreis von Landsleuten und Familienmitgliedern einen Pool an Arbeitskräften aufzubauen, der eine kostengünstige Rekrutierung und ggf. auch einen flexiblen Personaleinsatz erlaubt (Light 1972, Zhou/ Logan 1989, Bonacich 1993). Zumindest jedoch bei den für die ethnische Ökonomie typischen Kleinbetrieben hat die Mitarbeit von Familienangehörigen den Vorteil, dass diese nicht fest angestellt aber bei Arbeitsbelastung dennoch abrufbar sind. Inwieweit es sich beim Rückgriff auf die Co-Ethnie um rein ökonomische Motive oder um Formen der Solidarität und normativer Verpflichtungen bzw. um fortdauernde Traditionen handelt, ist eher unklar.

Pütz (2000) weist darauf hin, dass sich die durch Herkunft bedingten Gemeinsamkeiten auch in den Geschäftsbeziehungen niederschlagen. So zeichnet sich ethnisches Unternehmertum durch eine hohe Verflechtung von Einzel- und Großhandelsunternehmen mit dem gleichen Migrationshintergrund aus. Zudem bestehen häufig zwischen Einzelhändlern enge Beziehungen (indem sie sich bspw. durch Einkaufsgemeinschaften Vorteile verschaffen). Allgemein ist nach Ben-Porath (1980) davon auszugehen, dass Netzwerke dazu beitragen verschiedene andere Nachteile, mit denen Selbständige mit Migrationshintergrund konfrontiert sind, zu kompensieren. Andererseits stellt sich die Frage, inwieweit sich die Mitglieder einer ethnischen Ökonomie tatsächlich den Individualisierungstendenzen der modernen Gesellschaft entziehen können oder wollen. Soziale und familiäre Bindungen verlieren auf Dauer an Kraft und traditionelle Lebensformen verblassen (Beck 1994). Aus der Pflege traditionsgebundener Verpflichtungen können genauso wirtschaftliche Nachteile erwachsen, etwa dann, wenn Familienmitglieder und Angehörige der eigenen Ethnie nicht aufgrund ihrer Eignung, sondern aus Solidarität in den Beschäftigtenstamm aufgenommen werden bzw. werden müssen. Nach Granovetter (1995: 145) erweisen sich Netzwerke daher nur dann als erfolgreich, wenn sie ungerechtfertigte Besitzansprüche und ein „Zuviel“ an ethnischer Solidarität auch abwehren können.

Gründungs- und Unternehmensfinanzierung

Der Einfluss ethnischer Solidarität wird auch auf einer anderen Ebene diskutiert: Der Zugang zu günstigem Kapital ist nach wie vor eine wichtige Determinante im Gründungsgeschehen, insbesondere mit Blick auf Gruppen, denen es an ausreichenden Sicherheiten bzw. an Kreditwürdigkeit mangelt. Light (1987) zufolge basierte die Unternehmensfinanzierung in den amerikanischen Immigrationszentren auf der ausgeprägten Solidarität unter Migranten, etwa durch die Vergabe privater Kredite. Unter Umständen mögen auch in Deutschland soziale Beziehungen eine Rolle bei der Startfinanzierung spielen (Blaschke/ Ersöz 1987, Goldberg/ Şen 1997, Pütz 2000). Jeder dritte bis vierte Migrant bezog bei der Gründung finanzielle Unterstützung

durch das familiäre Umfeld (Leicht et al. 2004). Der Ausgeprägte Familiensinn von Russlanddeutschen (Westphal 1999) lässt ähnliche Ergebnisse erwarten. Kapphan (1997) registriert immerhin bei den russischstämmigen Gründern einen finanziellen Rückgriff auf familiäre Ressourcen, selbst in einer Reichweite bis in das Herkunftsland.

3.3.4 Strukturelle und umfeldbezogene Faktoren

Im Gegensatz zu angebotsorientierten Forschungsansätzen, die auf die individuellen Eigenschaften und auf die kulturellen Güter ethnischer Gruppen fokussieren, versuchen nachfrage- bzw. umfeldorientierte Ansätze, das Aufkommen ethnischen Unternehmertums mit den wirtschaftlichen und institutionellen Rahmenbedingungen im Ankunftsland, das heißt letztlich auch mit der Rolle von Migranten in der Aufnahmegesellschaft zu erklären. Dabei kommt den Bedingungen am Arbeitsmarkt, aber auch den sich bietenden Gelegenheiten zum Schritt in die Selbständigkeit (Opportunitätsstrukturen) hohe Bedeutung zu. Auf einzelne Argumentationsstränge wird an dieser Stelle nur in verkürzter Form eingegangen, da sie zum Teil bereits im Zusammenhang mit Push- und Pull-Faktoren Erwähnung fanden (Kap. 3.3.1).

3.3.4.1 Bedingungen am Arbeitsmarkt

Ansätze, welche die Bedingungen am Arbeitsmarkt für die wachsende Zahl selbständiger Migranten verantwortlich machen, werden teils auch unter einem „Reaktionsmodell“ subsumiert und wurden zuvor bereits als „Push-Faktoren“ diskutiert. So wurde seit einiger Zeit auch in Deutschland eine Blickrichtung eingenommen, die weniger die kulturellen Besonderheiten der Migranten als vielmehr genauso die strukturellen Bedingungen in der Aufnahmegesellschaft in den Mittelpunkt des Interesses stellt (z.B. von Loeffelholz et al. 1994, Goldberg/ Şen 1997, Pütz 2000, Leiss 2002). In noch differenzierterer Form werden strukturelle Faktoren allerdings auf internationaler Ebene diskutiert. Im Folgenden wird versucht, einige Argumente auf die Situation in Deutschland und zudem auf Russlanddeutsche zu übertragen.

Arbeitslosigkeit und Probleme der Qualifikationsverwertung

Die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit unter Migranten in Deutschland (Hernold/ von Loeffelholz 2001, Hradil 2001, Seifert 2001) bietet ausreichend Argumente für die Annahme, dass der Weg in die Selbständigkeit zunächst mit einer Flucht aus erfahrener oder drohender Arbeitslosigkeit beginnt. Allerdings sollte nicht übersehen werden, dass auch die „Flucht in die Selbständigkeit“ (Bögenhold/ Staber 1992) adäquate Ressourcen erfordert. Erwerbslosigkeit gebündelt mit Qualifikationsdefiziten kennzeichnen eine Ausgangssituation, die sich für Aussiedler und insbesondere für Spätaussiedler bzw. Russlanddeutsche zwischenzeitlich genauso wie für die Angehörigen der ehemaligen Anwerbestaaten stellt (Münz et al. 1999, Heinen 2005). In mancherlei Hinsicht dürften die strukturellen Ausgangsbedingungen für die Neu-

kömmlinge sogar problematischer und der Problemlösungsdruck höher sein, da sie in ihrem Herkunftsland nicht nur eine prinzipiell stärkere Erwerbsorientierung, sondern die meisten von ihnen einen sicheren Arbeitsplatz hatten (Greif et al. 1999). Nun aber läuft die Berufsstruktur mit einer starken Ausrichtung auf produzierende und verwaltungstechnische Tätigkeiten (Heller et al. 1993, Münz et al. 1999, Ewert 2000) den Anforderungen in einer überwiegend privatwirtschaftlich organisierten Dienstleistungsgesellschaft zuwider. Die Implikationen dieser strukturellen Ausgangsbedingungen für das Gründungspotenzial unter Russlanddeutschen werden in Kapitel 5 näher erläutert.

Benachteiligungen bei der Jobsuche

Prinzipiell können Benachteiligungen und Diskriminierungen in jedem sozialen Kontext auftreten. Doch zielen Disadvantage-Ansätze oder auch „blocked-opportunity“-Thesen vor allem auf die Situation am Arbeitsmarkt. So wird davon ausgegangen, dass Migranten durch begrenzte Zugangsmöglichkeiten zu Arbeitsplätzen und durch geringe berufliche Aufstiegschancen dazu bewogen oder gar gezwungen werden sich selbständig zu machen (Light 1979, Clark/ Drinkwater 2000, Li 2000). Von Benachteiligungen am Arbeitsmarkt sind nicht alle Gruppen gleichermaßen betroffen. So wurden etwa durch das „Inländerprimat“ Deutsche, EU-Ausländer und Ausländer mit einer Aufenthaltsberechtigung bei der Vergabe von Arbeitsplätzen anderen Migranten mit einem ungünstigeren Aufenthaltsstatus vorgezogen. Das gilt auch, wenn die Migranten über eine gleiche oder vergleichbare Qualifikation verfügen.⁹ Als Deutsche profitieren Aussiedler zunächst vom Inländerprimat. Inwieweit jedoch ihre am Arbeitsmarkt häufig nicht anerkannten Qualifikationen (Puskeppeleit 1995, Greif et al. 1999, Roesler 2003: 265) auf eine Diskriminierung oder aber auf faktisch begründete Unverwertbarkeit zurückzuführen sind, ist schwer zu beurteilen. Benachteiligungen dürften jedoch bei Aussiedlern eine vergleichsweise geringe Rolle spielen, da ihnen Kraft BVFG eher als anderen Migrantengruppen die Möglichkeit offen steht, tatsächlich vorhandene Qualifikationen (etwa im Handwerk) einer formalen Anerkennung zuzuführen (vgl. Kap. 2.3).

Ungleiche Karrierechancen

Daneben werden in der Debatte jedoch vor allem Lohndiskriminierungen (Clark/ Drinkwater 2000) und eine erschwerte oder gar blockierte Aufwärtsmobilität (Bates 1997) als Ursachen für Migrantenselbständigkeit genannt. Rätzl (1999: 46) sieht Zeichen, wonach sich einzelne Ethnien in Deutschland in Bezug auf ihre innerbetrieblichen Aufstiegschancen stark unterscheiden, wobei offenbar auch eine höhere

⁹ Kiehl und Werner (1998) kommen mit Blick auf die EU-Staaten zu dem Ergebnis, dass Migranten selbst bei hoher Qualifikation ebenfalls häufig von Arbeitslosigkeit betroffen sind. Dies fällt vor allem im Vergleich mit Deutschen auf, bei denen die Wahrscheinlichkeit der Arbeitslosigkeit mit der Höhe des Bildungsniveaus sinkt.

Qualifikation nicht unbedingt vor Benachteiligungen im Zutritt zu Karriereleitern schützt (Berthoud 2000). Erkenntnisse über etwaige Ungleichbehandlungen von Russlanddeutschen im betrieblichen Kontext liegen u. W. nicht vor. Insgesamt lassen sich in der Literatur jedoch zahlreiche Hinweise darauf finden, dass ethnisches Unternehmertum zumindest zu einem Teil durch Arbeitsmarktdiskriminierung verursacht wird. Allerdings halten Light und Rosenstein (1995) dagegen: „True, poverty and disadvantage create a motive for entrepreneurship, but these conditions do not provide the necessary resources“ (ebd.: 203).

Exkurs: Benachteiligung beim Kreditzugang

In der Reihe der Determinanten beruflicher Selbständigkeit können nicht nur die förderlichen Aspekte, sondern müssen auch die hinderlichen Faktoren betrachtet werden. So können bspw. Benachteiligungen natürlich u.U. nicht nur den Weg in die Selbständigkeit forcieren, sie können ihn auch verhindern.

Dies ist der Fall, wenn Migranten ungleichen Zugang zu Krediten haben (Ward/Reeves 1980). In einer Studie der Deutschen Ausgleichsbank weist Täuber (2003) darauf hin, dass sich Migranten deutlich häufiger mit dem Problem „Nichterhalt notwendiger Finanzierung“ beschäftigen als deutsche Gründer. Insgesamt jedoch mangelt es an empirischen Studien, welche stichhaltig eine Diskriminierung bei der Kreditvergabe belegen. Ohnehin sind, wie bereits dargestellt, Spätaussiedler zumindest formalrechtlich von derlei Benachteiligungen geschützt, da das BVFG die finanzielle Förderung von Spätaussiedlern bei der Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit vorsieht. Darüber, in welchem Ausmaß Russlanddeutsche tatsächlich versuchen Gründungskapital für ein eigenes Unternehmen von einer Bank oder von öffentlichen Förderinstitutionen zu erhalten, liegen keinerlei Befunde vor.¹⁰ Ohnehin weist einiges darauf hin, dass ein vorgelagertes Problem darin besteht, dass sich Migranten nur unzureichend über Kredit- und Fördermöglichkeiten informieren, wobei sie allerdings dennoch häufiger als Deutsche auf Kredite aus dem persönlichen Umfeld zurückgreifen (Leicht et al. 2004).

3.3.4.2 Gelegenheitsstrukturen: Nischen statt umkämpfter Märkte?

Fast sämtliche Forschungsarbeiten sind sich darin einig, dass ethnische Unternehmer vorrangig in den wettbewerbs- und arbeitsintensiven Märkten mit niedrigen Eintrittsbarrieren und Erträgen zu finden sind, was nicht zuletzt auch auf mangelnde Qualifikationen und Wahlmöglichkeiten zurückzuführen ist (z.B. Dijk et al. 1993, von Loeffelholz et al. 1994, Kloosterman et al. 1996, Rettab 2001, Leiss 2002, Leicht et al. 2004). Wenn aber im Zusammenhang mit den Chancen von Migrantenbetrieben idealtypisch von sog. „Nischenmodellen“ (Wiebe 1984, Heckmann 1998, Schutkin 2000, Floeting et al. 2004) die Rede ist, scheint Vorsicht angebracht, da ein

¹⁰ Auch bei der KfW liegen keine Daten hierüber vor.

solcher Begriff viel eher Marktnischen im Sinne eines geschützten Teilmarktes assoziiert.

Die Märkte und Unternehmen der seit längerem ansässigen Ethnien, wie der Italiener, Griechen oder Türken, können nur noch bedingt mit ethnischen oder gar ökonomischen Nischen gleichgesetzt werden. Dazu hat allein schon die wachsende Zahl an Selbständigen, die damit einhergehende innerethnische Konkurrenz sowie die räumliche Dekonzentration und schließlich auch die „Globalisierung des Angebots“ der andersethnischen Anbieter beigetragen (vgl. Kap. 3.2.1). So haben sich im Verlauf der Zeit die am Beginn von Migrationsbewegungen entstandenen „ethnic markets“ in „open markets“ (Mars/ Wards 1984) verwandelt. Einen Nischencharakter haben viele Märkte wenigstens in dem Sinne bewahrt, als dass einzelne Ethnien die „kulturelle Hoheit“ über ihre Produkte behielten, das heißt die Kompetenz zur Herstellung von Pizza den Italienern und von Kebab den Türken zugeschrieben wird. Aber auch dies scheint teilweise in Gefahr (Özcan 2002).

Soweit Enklavenökonomien dennoch Chancen besitzen, profitieren sie zumindest im Einzelhandel und teils im Gastgewerbe von Wohngebieten mit einer hohen Konzentration an potenziellen Kunden der eigenen Ethnie. Ob jedoch Russlanddeutsche in den Konsumbedürfnissen ihrer „Landsleute“ einen lohnenden Markt erkennen, so etwa für russische Produkte, und diese Nachfrage entsprechend zu nutzen wissen, sei zunächst dahingestellt. Über spezifische Konsumgewohnheiten und -bedürfnisse von russlanddeutschen Aussiedlern ist kaum etwas bekannt. Kapphan (1997) berichtet über das „russische Gewerbe“ in Berlin, in welchem jedoch Russlanddeutsche eine untergeordnete Rolle spielen. Inwieweit sich aus dem Umfang und der Struktur der Zuwanderung überhaupt ein entsprechendes Nachfragepotenzial entwickeln kann, wird in Kapitel 5 hypothetisch erörtert.

3.3.5 Interactive Approach und Mixed Embeddedness

Neue Impulse erfuhr die Ethnic-Entrepreneurship-Forschung durch Waldinger, Aldrich und Ward (1990), die mit ihrem sog. *Interactive Approach* den Versuch unternahmen, die kulturellen und strukturorientierten Ansätze zu einem umfassenderen Erklärungsmodell zusammenzuführen. Somit werden individuelle ethnische Charakteristika, Gruppenressourcen und daraus resultierende Strategien der Akteure berücksichtigt, ohne die strukturellen Rahmenbedingungen bzw. Opportunitätsstrukturen, auf die die Akteure treffen, zu vernachlässigen.

Ziel war es, die Geschäftspraktiken und kollektiven ethnischen Strategien von selbständigen Migranten zu erklären und ihre Bedeutung einzuschätzen, wobei sich *ethnische Strategien* aus dem Zusammenspiel von Opportunitätsstrukturen und Gruppencharakteristika entwickeln. *Opportunitätsstrukturen* bzw. die sich für ethnische Unternehmen bietenden Chancen ergeben sich aus den Bedingungen und der Be-

schaffenheit des Marktes und den Zugangsbedingungen für den Schritt in die Selbständigkeit, zu denen auch die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Regulierung von Zuwanderung und Arbeitsmarkt zählen. Unter den Marktbedingungen subsumieren sie die Nachfrageseite nach ethnischen Produkten und damit die Nachfrage nach den Leistungen der Ethnischen Ökonomie insgesamt.¹¹ Zu den Marktbedingungen gehört aber auch die Frage, ob es den Migranten, bspw. durch die Nutzung von Marktnischen, gelingt sich an die einheimische Bevölkerung zu wenden.¹²

In Bezug auf *Gruppencharakteristika* unterscheiden Waldinger et al. (1990) zwischen prädisponierenden Faktoren und Ressourcenmobilisierung. Erstere beziehen sich auf die Humankapitalausstattung sowie auf die kulturell oder traditionell bedingten unternehmerischen Neigungen, mit denen auch Defizite, wie Sprachschwierigkeiten und mangelnde Qualifikationen, einhergehen. Mindestens gleiche Relevanz für das Aufkommen und die Entwicklungschancen ethnischen Unternehmertums hat die Mobilisierung von ethnischen und Klassenressourcen sowie auch der Zugriff auf Netzwerke, deren Wirkung zuvor beschrieben wurde.

Der Interaktionsansatz wurde dahingehend kritisiert, dass individuelle und soziale Ressourcen zu sehr im Vordergrund stehen und dass die unterschiedlichen Voraussetzungen auf dem Markt nicht systematisch behandelt werden (Rath 1999: 6). Das bedeutet, dass differierende ökonomische Strukturen, wie sie etwa verschiedene Städte – oder diese im Vergleich mit ländlichen Regionen – aufweisen, bisher nicht berücksichtigt wurden (Kloosterman 1999: 90).

Diesen Problemen soll ein Mehr-Ebenen-Ansatz begegnen, der Akteure in ihrer „Einbettung“ sowohl in das ökonomische, in das soziale als auch in das politisch-kulturelle Umfeld sieht. Bemühungen um ein solches Konzept werden seit Ende der neunziger Jahre vor allem in Großbritannien und den Niederlanden deutlich. Maßgeblich an der Entwicklung des *Mixed Embeddedness-Konzepts* beteiligt, sind Kloosterman und Rath (1999, 2001). Erfasst werden soll „not only their rather concrete embeddedness in social networks of immigrants but also their more abstract embeddedness in the socio-economic and politico-institutional environment of the country of settlement“ (Kloosterman/ Rath 2001: 190).

¹¹ Hierzu sind aber nicht nur besondere Angebote an Lebensmitteln und Bekleidungsartikeln zu zählen, sondern auch andere spezifische kulturelle Angebote wie Zeitschriften, Bücher und Video- und Audio-produktionen. Gerade diese Angebote sind allerdings weniger dazu geeignet, dass Selbständige die ethnische Nische verlassen um sich damit an die einheimische Kundschaft zu wenden.

¹² Das prominenteste Beispiel für die Bundesrepublik hierfür sind die türkischen Gemüsehändler, die innerhalb der städtischen Zentren neben den Supermarktketten zu einem großen Teil die Versorgung mit frischen Lebensmitteln übernommen haben. Diese Möglichkeiten ergeben sich für Migranten vor allem da, wo große Ketten nicht in der Lage sind die gewünschten Skalenerträge zu erreichen, aber kleiner einheimische Anbieter nicht mehr vorhanden sind.

Mit dem Mixed Embeddedness-Ansatz wird die Bedeutung sozialer und individueller Ressourcen nicht negiert, diesen werden aber die zugrundeliegenden Opportunitätsstrukturen als gleichbedeutender Einflussfaktor gegenüber gestellt. Das heißt, es sollen zwar die bestehenden sozialen Netzwerke berücksichtigt werden, jedoch unter Berücksichtigung der Gelegenheitsstrukturen, unter deren Einfluss Migranten ihre Unternehmen gründen und ausbauen. Neu daran ist, dass vor allem der Einfluss rechtlicher Rahmenbedingungen auch in Form der nichtintendierten Folgen abgeschätzt wird.

4. Datenlage und verwendete Datenbasis

Bereits bei der Planung und Durchführung der BMWA-Studie wurde ersichtlich, dass sich aus den erforderlichen Indikatoren einerseits hohe Ansprüche an die Daten ergeben, andererseits jedoch diese Anforderungen nur bedingt mit den vorhandenen amtlichen Statistiken zu erfüllen waren. Mit Blick auf den Untersuchungsgegenstand „Russlanddeutsche“ ist das Problem noch gravierender: Die Möglichkeiten des Rückgriffs auf Sekundärdaten sind bei Aussiedlern geringer als bei Ausländern, weshalb die erhobenen eigenen Primärdaten die zentrale Analysebasis bilden.

4.1 Anforderungen an die Daten

Die mit den Untersuchungszielen verbundenen Anforderungen an die Daten sind auf vier Ebenen zu suchen: Sie betreffen erstens die Frage nach den Bestandszahlen und dabei nach der Herkunft bzw. dem Migrationshintergrund, zweitens den Zugriff auf aussagekräftige Indikatoren, drittens die Möglichkeit der Verknüpfung von personenbezogenen mit unternehmensbezogenen Daten sowie viertens die Repräsentativität und Aussagekraft der Daten.

- 1) Zur Zahl der in Deutschland lebenden (Spät-)Aussiedler gibt es keine gesicherten Angaben, lediglich zum Umfang des jährlichen Zuzugs nach Deutschland. Daraus lassen sich jedoch weder Erkenntnisse zum *Bestand* an Aussiedlern noch zu ihrer aktuellen *wirtschaftlichen und sozialen Position* gewinnen. Bestands- und Strukturdaten sind allerdings für die hier verfolgten Untersuchungsziele unentbehrlich. (Vgl. auch Haug 2005).

Generell wurden Menschen mit Migrationshintergrund in der amtlichen Bevölkerungsstatistik bisher nur dann als solche ersichtlich, wenn sie keine deutsche Staatsbürgerschaft besitzen. Dies galt unabhängig davon, ob sie in Deutschland geboren sind oder nicht. Da der Untersuchungsgegenstand jedoch auf deutsche Volkzugehörige im Sinne von § 6 des Bundesvertriebenengesetzes zielt, bedarf es Informationen, welche über die Staatsbürgerschaft hinaus auch den Migrationshintergrund abbilden. Aussiedler, die mit Ausstellung der Bescheinigung nach §15 BVFG automatisch die deutsche Staatsangehörigkeit erlangten, sind in der amtlichen Statistik bislang der Gruppe der Deutschen zugeordnet und lassen sich daher nicht identifizieren.

Das Untersuchungsdesign macht es zudem erforderlich, Aussiedler nach ihren Herkunftsgebieten (Russlanddeutsche) zu differenzieren. Aber zur Identifizierung von Russlanddeutschen sind selbst Informationen über das Herkunftsgebiet keinesfalls ausreichend, sofern nicht gleichzeitig auch der Zuwanderungsstatus fest-

gestellt wird. Nicht bei allen aus der ehemaligen Sowjetunion Eingereisten, die zum jetzigen Zeitpunkt Deutsche sind, handelt es sich um Aussiedler. Dies hat datentechnisch zur Folge, dass sich eigentlich die Probanden bei der Erhebung ausdrücklich als (Spät)Aussiedler – und spezieller noch als „Russlanddeutsche“ oder deren Ehegatten und Abkömmlinge – zu erkennen geben müssten.

- 2) Doch würden selbst Angaben zur Zahl der selbständigen Aussiedler/Russlanddeutschen – für sich genommen – den Datenanforderungen noch nicht genügen. Zur Abschätzung ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und sozialen Positionierung sind weitere aussagekräftige Indikatoren, insbesondere soziodemographische, biographische sowie auch betriebliche Kennzahlen erforderlich. Nur so ergibt sich ein vollständiges Bild von der Ökonomie deutschstämmiger Migranten, die aus den Nachfolgestaaten der Sowjetunion kamen.
- 3) Selbst wenn es gelingt, diese Indikatoren aus einzelnen Datenquellen zu generieren ist ihre Aussagekraft begrenzt, wenn nicht gleichzeitig eine Zuordnung von individuellen Motiven und soziodemographischen Merkmalen zu den jeweiligen betrieblichen Leistungsmerkmalen erfolgen kann. Das heißt, personen- und unternehmensbezogene Variablen müssen verknüpfbar sein. Dies erfordert Informationen auf der Basis von Individualdaten (Mikrodaten).

Vorwegzuschicken ist jedoch, dass – nicht nur mit Blick auf Aussiedler, sondern ganz generell – die wenigsten Datenressourcen die Möglichkeit bieten, betriebliche Informationen mit individuellen Merkmalen der Inhaber zu verbinden. Daher konzentrieren sich unsere Analysen diesbezüglich weniger auf die Sekundär- sondern viel eher auf die Primärdaten.

- 4) Ansprüche an die Daten ergeben sich vor allem auch hinsichtlich ihrer Repräsentativität. Darüber hinaus müssen die Daten eine ausreichende Fallzahl für differenziertere und aussagekräftige Analysen bieten. Letztgenanntes Kriterium lässt sich nur dann erfüllen, wenn es sich bei den selbständigen Russlanddeutschen auch um eine ausreichende Populationsgröße handelt.

4.2 Nutzen und Verwendbarkeit einzelner Datenquellen

Die Anforderungen an die Daten lassen sich mit der amtlichen und halbamtlichen Statistik leider kaum befriedigen. Im wesentlichen auch deshalb, weil die statistische Erfassung des Zuwanderungsstatus und insbesondere des Status der (Spät-)Aussiedler in der Politik bislang als „Diskriminierung“ betrachtet wurde (Salentin/Wilkening 2003; Sachverständigenrat 2004).

Im Folgenden sind lediglich diejenigen Ressourcen aufgelistet und beschrieben, die den genannten Ansprüchen noch am weitesten entgegenkommen oder aber wenigstens einen kleinen Ausschnitt an Informationen liefern.

4.2.1 Daten des Bundesverwaltungsamts

In einem begrenzten Umfang stellt das Bundesverwaltungsamt Daten nicht nur über den Zuzug, sondern auch über das Herkunftsland, die Berufs- und Altersstruktur sowie die Religionszugehörigkeit von (Spät-)Aussiedlern zur Verfügung; allerdings nur mit Bezug auf den Sachverhalt, wie er sich zum Zeitpunkt vor der Einreise ergibt. Das heißt, hier handelt es sich um prozessgenerierte Daten, die im Zuge des Aufnahmeverfahrens erhoben werden.

Darunter finden sich einige Informationen über die vorherige Erwerbsposition, also ob jemand zuvor selbständig oder abhängig beschäftigt war. Einschränkend wirkt jedoch die Tatsache, dass keine Merkmalskombinationen vorgenommen werden. So wird bspw. zwar als Merkmal das Herkunftsland differenziert bzw. die Zahl der Russlanddeutschen insgesamt angegeben, nicht aber zusätzlich deren Berufsstruktur. Diese wird, ebenso wie die Geschlechts- und Alterstruktur, lediglich für alle Aussiedler abgebildet. Die Daten des Bundesverwaltungsamtes eignen sich daher kaum zu einer differenzierten Betrachtung von Russlanddeutschen. Da aber Aussiedler seit 1993 fast ausschließlich aus den Ländern der ehemaligen Sowjetunion kommen, spiegeln die Angaben der Aussiedler zumindest seit diesem Zeitpunkt indirekt auch die Strukturmerkmale der Russlanddeutschen zum Zeitpunkt der Einreise wieder.

Informationen über den aktuellen Bestand und die soziale Zusammensetzung der Russlanddeutschen können aus den Daten nicht abgeleitet werden. Die Daten geben keine Auskunft darüber, inwieweit ihnen die Integration am Arbeitsmarkt gelingt oder welche zusätzliche Qualifikationen sie nach der Einreise erwerben.¹

4.2.2 Mikrozensus

Für Fragen der Erwerbstätigkeit ist der Mikrozensus die bedeutendste Repräsentativstatistik in Deutschland, die zudem Angaben über die Bevölkerung und vor allem über eine Vielzahl sozialstruktureller Merkmale liefert. Damit werden auch Informationen über beruflich Selbständige bereit gestellt. Es handelt sich um eine Flächenstichprobe des Statistischen Bundesamts, mit der jährlich 1% aller Haushalte befragt werden. Insgesamt nehmen rund 370.000 Haushalte und damit etwa 820.000 Personen an der Befragung teil. Teilweise werden die befragten Haushalte in die Arbeitskräftestichprobe der Europäischen Union einbezogen, wodurch sich die Zahl der

¹ Die einzelnen Merkmale werden seit 1993 jährlich ausgewiesen, wodurch sich die Angaben nicht auf alle, sondern vielmehr nur auf einen Teil der Aussiedler bzw. auf Spätaussiedler beziehen. Das heißt, die Informationen über die soziale Struktur der Aussiedler wären ohnehin systematisch verzerrt, da sie nur die letzten Zuwandererkohorten erfassen.

Indikatoren noch einmal erhöht. Mit dem sog. „scientific use file“ steht der Wissenschaft eine faktisch anonymisierte 70%-Unterstichprobe der Befragung zur Verfügung, die Analysen auf der Basis von Individualdaten erlaubt.

Allerdings wurde im Mikrozensus bislang nur die Staatsangehörigkeit einer Person, nicht jedoch deren Herkunft bzw. deren Migrationshintergrund erfasst. Deutschstämmige Einwanderer, die einen gesetzlichen Anspruch auf die deutsche Staatsangehörigkeit haben, können demnach nicht identifiziert werden. Mit der Neufassung des Mikrozensus ab dem laufenden Jahr 2005 wird es zwar möglich sein, neben der aktuellen auch die vorherige Staatsangehörigkeit, das Jahr der Einbürgerung sowie die Herkunft der Eltern zu erfahren. Aber auch damit werden Aussiedler nicht sicher identifiziert. Ohnehin jedoch ist die Erhebung noch nicht abgeschlossen. In der vorliegenden Form bietet der Mikrozensus als Datenquelle zur Untersuchung von selbständigen Aussiedlern keinen geeigneten Ansatzpunkt.

Geht man jedoch davon aus, dass diejenigen Personen, die neben einem deutschen Pass noch den eines Landes aus der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) besitzen,² ein – sozialisationsbedingt – ähnliches unternehmerisches Verhalten wie russlanddeutsche Aussiedler aufweisen, dann ließe sich zumindest ein Äquivalent konstruieren. So könnte mit Hilfe einer solchen „Proxyvariablen“ wenigstens näherungsweise eine Selbständigenquote ermittelt werden (s. Kap. 6.2). Weitere Analogschlüsse sind jedoch aufgrund der unbekannten Zusammensetzung dieser Gruppe kaum möglich.

4.2.3 ALLBUS

Mit der allgemeinen Bevölkerungsumfrage (ALLBUS) wird seit 1980 alle zwei Jahre ein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung in Deutschland zu Einstellungen und Verhaltensweisen befragt.³ Das Frageprogramm ist in einen konstanten und einen variablen Teil aufgeteilt.⁴ Jährlich werden zwei variierende Schwerpunkte gewählt. Fester Bestandteil des Programms sind u.a. sozialstrukturelle Merkmale und Angaben zur Erwerbstätigkeit, so dass auch differenzierte Informationen über beruflich Selbständige vorliegen. Die Datenquelle basiert entweder auf einer Stichprobe des Einwohnermelderegisters oder einer AMD-Stichprobe. Es werden etwa 3.000 Personen befragt.

² Darunter dürften sich viele Aussiedler befinden, da zwischen 1993 und 2000 etwa 1,2 Mill. Aussiedler ihre frühere Staatsangehörigkeit nicht aufgeben mussten (Bundesinnenministerium 2002) sowie auch sog. Kontingentflüchtlinge und jüdische Zuwanderer aus dem Gebiet der ehemaligen UdSSR.

³ wobei der ALLBUS-Arbeitsbereich abwechseln verschiedene Institute mit der Befragung betraut.

⁴ Der ALLBUS soll für möglichst viele Nutzer attraktiv erscheinen, weshalb werden. Seit 1986 ist zudem der deutsche Teil des ISSP (International Social Survey Programm) in das Frageprogramm integriert. Dabei handelt es sich um eine internationale Erhebung die ebenfalls mit jährlich variierenden Schwerpunktprogrammen erhoben wird.

Allerdings wurden Informationen über den Migrationshintergrund einer Person lediglich im Jahr 1996 mit der Frage nach dem Geburtsland eingebürgerter Zuwanderer erhoben. Aufgrund der recht kleinen Stichprobe sind im 1996er ALLBUS⁵ nur wenige Aussiedler enthalten, die leider zudem auch nicht in Russlanddeutsche und andere Aussiedler differenzierbar sind.

4.2.4 Sozioökonomisches Panel (SOEP)

Das Sozioökonomische Panel bildet die derzeit wichtigste Datenquelle, die zur Untersuchung des Erwerbsverhaltens von Russlanddeutschen zur Verfügung steht. Dabei handelt es sich um eine repräsentative Längsschnitterhebung bzw. Wiederholungsbefragung von privaten Haushalten und Personen.⁶ Sie wird vom Deutschen Institut für Wirtschaft (DIW) seit 1984 (Westdeutschland) bzw. seit 1990 (Ostdeutschland) durchgeführt. Im Rahmen der Erhebung werden sowohl erwerbs- als auch soziostrukturelle Merkmale erhoben sowie bspw. auch Informationen über die subjektiv wahrgenommene Lebensqualität.

Zur Zeit werden rund 24.000 Personen in 12.500 Haushalten befragt. Das SOEP ist in mehrere Teilstichproben unterteilt, darunter eine Ausländerstichprobe sowie eine erstmals 1994/95 gesondert erhobene Zuwandererstichprobe. Anhand dieser Teilstichproben ist es prinzipiell möglich, auch im Ausland geborene Deutsche bzw. auch explizit (Spät-)Aussiedler zu identifizieren. Von Vorteil ist, dass die Zuwanderer auch nach dem Herkunftsland gefragt werden. So ist es möglich, auch Russlanddeutsche zu identifizieren.

Strittig ist, inwieweit Personen ohne gute deutsche Sprachkenntnisse angemessen befragt werden oder aber von einer verzerrten Stichprobe bzw. von einer Untererfassung auszugehen ist (Frick/ Wagner 2001).⁷ Aussiedler mit guten Deutschkenntnissen sind voraussichtlich besser in die Gesellschaft integriert und nehmen wahrscheinlich eine vergleichsweise bessere soziale Position ein. Der soziale Status beeinflusst wiederum die Chance eine selbständige Tätigkeit aufzunehmen – und möglicherweise auch die Motivlage, die dieser Entscheidung zugrunde liegt.

Allerdings wurden im SOEP (2003) nur 370 Russlanddeutsche befragt, von denen lediglich 3 Personen einer selbständigen Tätigkeit nachgehen (s. Kap. 6.2). Aufgrund der geringen Fallzahlen lassen sich mit Hilfe des SOEP höchstens die sozialen Charakteristika oder die Erwerbsstruktur der Aussiedler aus der ehemaligen Sowjet-

⁵ Die ALLBUS-Erhebung 1996 wurde von der Infratest Burke Sozialforschung GmbH durchgeführt.

⁶ Haushaltsmitglieder ab 17 Jahren werden persönlich befragt.

⁷ Erschwerend kommt hinzu, dass bei der Befragung kein Fragebogen in russischer Sprache zur Verfügung steht, weshalb sich die Frage stellt, inwieweit die nicht russischkundigen Interviewer solche Haushalte für ein Kontaktgespräch gewinnen können, in denen nicht ausreichend deutsch gesprochen wird.

union beschreiben. Eine differenzierte Betrachtung der selbständigen Russlanddeutschen ist dagegen auch mit dem Sozioökonomischen Panel nicht möglich.

4.2.5 Politbarometer

Die Forschungsgruppe Wahlen (Mannheim) hat das Wahlverhalten von sog. Neubürgern untersucht und dabei auch Aussiedler nach ihrer beruflichen Stellung erfasst. Die Neubürgerbefragungen wurden bisher insgesamt zweimal, in den Jahren 1999 und 2001/2002, durchgeführt. Es handelt sich hierbei um eine computergestützte Telefonumfrage, die nach dem RLD-Verfahren (Random Last Digit) erhoben wurde. Neben der Stellung im Beruf wurden im Rahmen der Politbarometerbefragung noch weitere soziodemographische Merkmale erhoben, wie etwa das Alter, die schulischen und beruflichen Bildungsabschlüsse oder das Geschlecht der Befragten.

Die Daten erlauben prinzipiell eine Identifizierung selbständiger Russlanddeutscher. 1999 wurden insgesamt 136 und im Jahr 2001/2002 wurden 180 Russlanddeutsche befragt. Wie man aber schon aus der geringen Fallzahl befragter Russlanddeutscher schließen kann, sind nur wenige selbständige Russlanddeutsche in der Stichprobe enthalten. Je nach Erhebungsjahr schwankt die Zahl zwischen 2 und 4 Selbständigen (Wüst 2005). Das heißt, die Fallzahl ist zu gering, um aussagekräftige Erkenntnisse über selbständige Russlanddeutsche zu gewinnen. Allerdings ist die geringe Zahl bereits – wie auch aus anderen Datenquellen ersichtlich – ein Befund für sich. Ein Schwachpunkt des Politbarometers ist, dass die Daten nicht frei zugänglich sind, was dessen Nutzungsmöglichkeiten selbst bei größeren Fallzahlen stark einschränkt würde.

4.2.6 Sonstige Datenressourcen

Mit dem Untersuchungsablauf wurden noch weitere Datenquellen auf ihren Nutzen und ihre Verwendbarkeit geprüft. Hierbei wurde natürlich auch auf Ressourcen Bezug genommen, die in der Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit („Bedeutung der ethnischen Ökonomie“) Anwendung fanden. Dazu gehören bspw. die Daten der Kammersysteme, etwa die der Industrie- und Handelskammern. Ferner wurden konsequenterweise weitere amtliche Datenressourcen, wie die Gewerbeanzeigenstatistik oder die Umsatzsteuerstatistik daraufhin überprüft, inwieweit hier bislang nicht verwendete Angaben „zugespielt“ werden könnten, die eine Identifizierung von Aussiedlern erlauben. Generell handelt es sich um prozessgenerierte Daten, die auf eine Meldepflicht zurückgehen. Da sich jedoch auch die Pflichtmeldungen an den Indikatoren der amtlichen Statistik orientieren, wird jeweils nur die Staatsangehörigkeit einer Person erfasst. Aussiedler bzw. deutschstämmige Migranten werden mit den Daten nicht ausgewiesen.

Zumindest von der Bundesagentur für Arbeit werden einige Angaben zur Arbeitslosigkeit und zu Fördermaßnahmen nach dem Migrationshintergrund der Betroffenen differenziert.⁸ Dazu gehören bspw. auch Daten zur Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) oder von Überbrückungsgeld (s. Kap. 6.3). Allerdings werden hier lediglich Spätaussiedler insgesamt, jedoch keine Russlanddeutschen ausgewiesen. Die Struktur der jüngeren Zuwanderung lässt jedoch darauf schließen, dass es sich mehrheitlich um Aussiedler aus den Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion handelt.

4.2.7 Zwischenfazit

Die Anforderungen, die sich aus der Aufgabenstellung der Untersuchung ergeben, zeigen die Grenzen der amtlichen und halbamtlichen Statistik auf. In der amtlichen Statistik lässt die Fixierung auf die Staatsangehörigkeit von Personen bzw. die fehlende Berücksichtigung des Migrationshintergrunds keine Identifizierung von (Spät-)Aussiedlern und schon gar keine von Russlanddeutschen zu. Lediglich wenige „halbamtliche“ Datenressourcen, wie das Sozioökonomische Panel (SOEP), die ALLBUS-Befragung oder das Politbarometer, bieten einen Hauch von Informationen, die aber jeweils mit großen Fallzahlenproblemen verbunden sind. Von den erprobten Datensätzen ermöglicht lediglich das SOEP eine Identifizierung von Russlanddeutschen. Doch die geringe Zahl an tatsächlich Befragten erlaubt keine weiteren Differenzierungen bzw. keine detaillierte Untersuchung dieser Gruppe.

Da die Neigung und Fähigkeit zur beruflichen Selbständigkeit auch durch die soziodemographischen Merkmale einer Gruppe und insbesondere durch deren Erwerbssituation beeinflusst wird, sind die Charakteristika von Russlanddeutschen nicht unerheblich. Daher wird in Kapitel 5 – trotz aller Schwächen, welche sich aus den beschriebenen Datenquellen ablesen lassen – mit Hilfe des Sozioökonomischen Panels, den Daten des Bundesverwaltungsamtes und der Bundesagentur für Arbeit (und zum Teil auch behelfsweise mit dem Mikrozensus) versucht, die Gründungs- und Selbständigenpotenziale abzuschätzen und sie mit denen in anderen Gruppen zu vergleichen.

4.3 Methodik der Primärdatenerhebung

Bei der Konzeption der Befragung von beruflich selbständigen Russlanddeutschen war zu berücksichtigen, dass die Untersuchung die Erweiterung eines bereits für das BMWA durchgeführten Forschungsprojektes darstellt. Zunächst werden die sich daraus ergebenden Rahmenbedingungen kurz beleuchtet (4.3.1). Dem folgt eine Beschreibung und Erläuterung der Entwicklung des Erhebungsinstrumentes (4.3.2), der

⁸ Wobei Aussiedler allerdings nur bis 5 Jahre nach der Zuwanderung als solche ausgewiesen werden.

Auswahl der Erhebungsart (4.3.3) und der Stichprobenbildung (4.3.4). Abschließend wird die Feldphase (4.3.5) und die Stichprobenausschöpfung (4.3.6) vorgestellt.

4.3.1 Rahmenbedingungen

Da die Untersuchung auf einer Erweiterung des BMWA-Projekts beruht, konnte auf vorliegende Erfahrungen und Lösungen zurückgegriffen werden. Dies schließt nicht aus, dass der Untersuchungsgegenstand „Aussiedler“⁹ an einigen Stellen den Einsatz anderer Instrumente verlangte. Um aber vergleichbare Ergebnisse erzielen zu können, waren beide Untersuchungen methodisch und konzeptionell weitestgehend aufeinander abzustimmen. Dies betrifft insbesondere die Stichprobenziehung, die Erhebungsart und das Erhebungsinstrument. So konnte an das BMWA-Projekt erfolgreich angeknüpft werden. Zudem wurde für die Durchführung der Befragung auch das selbe Erhebungsinstitut (BIK MARPLAN) gewonnen. Somit galten für die Befragung von selbständigen Aussiedlern bzw. von Russlanddeutschen nahezu die gleichen Ausgangsbedingungen wie für die BMWA-Erhebung (Befragung deutscher, italienisch-, griechisch- und türkischstämmiger Selbständiger), wodurch auch Vergleiche zwischen den Ethnien möglich sind. Lediglich die Erhebungszeitpunkte beider Untersuchungen unterscheiden sich geringfügig.¹⁰ Allerdings erübrigt sich damit die Begründung einer Entscheidung für oder gegen spezielle Stichprobenmodelle, Erhebungsinstrumente und -arten. Deshalb werden nachfolgend nur vereinzelt Argumente für oder gegen ein bestimmtes Erhebungsdesign angesprochen.

4.3.2 Erhebungsinstrument (Fragebogen)

Obwohl sich der Fragebogen für die Aussiedler-Erhebung an demjenigen für das BMWA-Projekt orientierte, mussten mit Blick auf die Zielgruppe „Russlanddeutsche“ einzelne Fragen angepasst, ergänzt oder gestrichen werden. Dies betraf bspw. zwei zusätzliche Kontrollfragen (Anerkennung als Aussiedler, deutsche Staatsangehörigkeit), die direkt zu Beginn des Interviews gestellt wurden. Natürlich waren von den Veränderungen vor allem die herkunftsspezifischen Fragen betroffen. Nach erfolgter Anpassung des Fragebogens wurde dieser durch einen muttersprachlichen Dolmetscher ins Russische übersetzt. Somit standen zwei Fragebogenversionen zur Verfügung, wobei die inhaltliche Übereinstimmung durch bilinguale Mitarbeiter des Erhebungsinstituts überprüft werden musste.¹¹ Beide Versionen wurden Anfang November 2004 an das Erhebungsinstitut (BIK Marplan/ Hamburg) zur Programmierung der CATI-Eingabemaske weitergeleitet. Auf einen umfangreichen Pretest des Fragebogens konnte verzichtet werden, da dieser ja bereits für die Befragung deut-

⁹ Aus Gründen sprachlicher Vereinfachung werden die Begriffe „Aussiedler“ und „Russlanddeutsche“ nachfolgend synonym verwandt.

¹⁰ Feldphasen: „Ethnische Ökonomie“ - BMWA (4.3. - 4.6.04) / „Selbständige Russlanddeutsche“ - BAMF (15.11.-7.12.04)

¹¹ Die deutsche und russische Version des Fragebogens ist im Anhang beigelegt.

scher, italienischer, griechischer und türkischer Selbständiger verwendet wurde. Doch wurden mit der russischsprachigen Fragebogenversion zwei Testinterviews durchgeführt. Durch geringfügige Kürzungen gegenüber der vorangegangenen Befragung verringerte sich die durchschnittliche Interviewdauer auf 13 Minuten.

4.3.3 Erhebungsart

Grundsätzlich stehen bei quantitativ-standardisierten Befragungen zwei verschiedene Formen mit jeweils zwei verschiedenen technischen Umsetzungen der Erhebungsart zur Auswahl:

- » schriftliche Befragung:
 - postalisch (Fragebogen auf Papier)
 - online (digital per Internetfragebogen)
- » mündliche Befragung:
 - persönlich (face-to-face“ im Betrieb
 - telefonisch (CATI) ¹²

Alle vier Grundformen einer Befragung haben sowohl Nachteile als auch Vorteile, die im Spannungsfeld von Untersuchungszielen und finanziellen Restriktionen gegeneinander abgewogen werden mussten. Bereits im BMWA-Projekt wurde deshalb diejenige Erhebungsart gewählt, die angesichts der bisher noch wenig erforschten Zielgruppe "selbständige Aussiedler" eine maximale Interviewkontrolle ermöglicht und ein Minimum an Belastung für die Befragten darstellt. Daher fiel die Wahl auf die telefonische Befragung (CATI). Allein schon aufgrund der erforderlichen Vergleichbarkeit wurden auch die Aussiedler telefonisch befragt.

Tabelle 4.3/1: Vor- und Nachteile von Erhebungsarten

Art der Erhebung	Nachteile	Vorteile
schriftliche Befragung (postalisch)	<ul style="list-style-type: none"> - geringere Ausschöpfungsquoten - keine Befragtenkontrolle - keine Hilfe bzw. Motivation der Befragten - längere Feldzeiten 	<ul style="list-style-type: none"> - keine Beeinflussung - mittlerer Erhebungsaufwand
Online-Befragung	<ul style="list-style-type: none"> - Internetanschluss erforderlich - geringere Ausschöpfungsquoten - keine Befragtenkontrolle - keine Hilfe bzw. Motivation der Befragten 	<ul style="list-style-type: none"> - keine Beeinflussung / Interviewereffekte - geringerer Erhebungsaufwand - mittlere Feldzeiten
persönliches Interview (face-to-face)	<ul style="list-style-type: none"> - geringere Interviewerkontrolle - Interviewereffekte erheblich möglich - höchster Erhebungsaufwand - längere Feldzeiten - geringere Feldsteuerung 	<ul style="list-style-type: none"> - höhere Ausschöpfungsquoten - höhere Befragtenkontrolle
telefonisches Interview (CATI)	<ul style="list-style-type: none"> - Telefonanschluss erforderlich - Verfügbarkeit der Rufnummer erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> - höhere Ausschöpfungsquote - höhere Befragtenkontrolle - höhere Interviewerkontrolle - Interviewereffekte nur eingeschränkt möglich - mittlerer Erhebungsaufwand - kurze Feldzeiten - höhere Feldsteuerung

Das ausführende Erhebungsinstitut BIK Marplan GmbH verfügt über die notwendige technische Ausstattung (CATI-Studio) und erfahrene russischsprachige Interview-

¹² Computer Assisted Telephone Interview

wer. Der Einsatz bilingualer Interviewer diene zudem der Teilnahmebereitschaft (Blohm 2001: 228) und der Vermeidung einer systematischen Untererfassung von Zielpersonen mit geringen Deutschkenntnissen. Die EDV-Unterstützung ermögliche auch bei einem plötzlichen Wechsel der Interviewsprache den Übergang auf eine andere Fragebogenversion (deutsch/russisch). Unabhängig davon entlasten computergestützte Fragebogenvorlagen bzw. Eingabemasken die Interviewer, da die Frageführung und das Ablehnen unzulässiger Antworten durch die CATI-Software übernommen wird

4.3.4 Stichprobenbildung und -ziehung

Zur Bildung einer Stichprobe, welche die Struktur der Grundgesamtheit korrekt abbildet („Repräsentationsschluss“) ist eine echte Zufallsauswahl und die Vollständigkeit der Auswahlgrundlage mit allen Elementen der Grundgesamtheit erforderlich. Da Aussiedler (Russlanddeutsche) die deutsche Staatsbürgerschaft besitzen, ist eine Identifizierung der Zielgruppe in bestehenden Verzeichnissen (z.B. der Kammern, Unternehmensverbände, kommerziellen Adressanbietern) nicht möglich. Die Nutzung von Adressen deutscher Selbständiger hätte in der Feldphase zu enormen Ausfällen und Kosten geführt. Dies gilt auch für Datengrundlagen, die Privathaushalte enthalten (z.B. Melderegister für alle Personen mit festem Wohnsitz, Zufallsnummernverfahren für alle Privathaushalte mit Festnetzanschluss). Die Kontaktierung aller Betriebe einer Stichprobe aus einer Datenbasis mit bspw. allen Privathaushalten in Deutschland hätte einen zu hohen zeitlichen und finanziellen Aufwand mit sich gebracht. Die Zielpersonen (beruflich selbständige Russlanddeutsche) bilden nur einen sehr kleinen Teil der Bevölkerung in Deutschland.

Deshalb wurde zur Generierung der Stichprobe ein alternativer Weg gewählt, bei dem das öffentliche Telefonverzeichnis als Datenquelle genutzt wurde. Für die mit Blick auf die Grundgesamtheit annähernde Vollständigkeit dieser Quelle sprechen zwei Argumente:

- Betriebe bzw. Selbständige verfügen mehrheitlich über einen Telefonanschluss
- aus Gründen der leichten Erreichbarkeit für Kunden dürfte dieser Anschluss auch im öffentlichen Telefonverzeichnis eingetragen sein

Eine solche Datenbasis liefert zudem auch die für eine telefonische Befragung notwendigen Informationen (Rufnummer, Firmenname). Darüber hinaus war jedoch noch eine Identifizierung der Zielgruppe erforderlich, wie im nachfolgenden Abschnitt näher beschrieben. Als Ergebnis dieser Identifizierung stand ein Auswahlrahmen mit Betrieben bzw. Selbständigen der Aussiedler-Gruppe, der für eine bundesweite Zufallsstichprobe geeignet war.

Erstellung des Auswahlrahmens¹³

Das öffentliche Telefonverzeichnis vom Januar 2004 diente als Datenquelle zur Bildung des Auswahlrahmens für die Stichprobenziehung. Dazu mussten Telefonanschlüsse von beruflich selbständigen Aussiedler (Russlanddeutscher) identifiziert werden. Die Eintragungen wurden also hinsichtlich zweier Merkmale geprüft. Zum einen wurde nach *personengeführten Betrieben oder Selbständigen* gesucht, und zum anderen musste die *ethnische Herkunft* („Russlanddeutsche“) *des Inhabers bzw. Selbständigen* festgestellt werden.

Die ethnische Herkunft erschließt sich mit Hilfe eines namens- und begriffsbasierten Zuweisungsverfahrens. Dieses Verfahren führt unter Anwendung der Namenforschung (Onomastik) in der überwiegenden Zahl zu einer richtigen Zuordnung der nationalen Herkunft (Humpert/ Schneiderheinze 2000, 2002).¹⁴ Für die Russlanddeutschen wurde eine Identifizierung über folgende Wege realisiert:

Tabelle 4.3/2: Wege zur Identifikation von (Spät)Aussiedlern („Russlanddeutschen“)

Vorname	Nachname
	deutsch, aber aus dem Russischen transkribiert
deutsch (meist „altmodische“ Namen)	russisch
in deutscher und russischer Liste	deutsch
„eingedeutschte“ Vornamen (Wladimir » Waldemar)	
deutsche nicht-katholische Vornamen	
	typische Spätaussiedler-Namen

einschließlich Doppelnamen, Transkriptionsfehler u. sonstigen Fehlschreibungen

Die Identifizierung konnte u.a. über folgenden Namensbestand realisiert werden:

Tabelle 4.3/3: Verwendete Namenlisten aus Namenforschung

Sprachkategorie	Vornamen	Nachnamen
Russisch	1.330	16.601
Ukrainisch	0	1.706
Weißrussisch	14	225
Namen aus früh. SU (russ/ukr/weissruss.)	0	9.843
Namen v. Wolgadeutschen etc.	0	445
Deutsch	235.214	611.528

einschließlich Doppelnamen, Transkriptionsfehler u. sonstigen Fehlschreibungen

Grundsätzlich kann die Namenforschung (Onomastik) und das spezifizierte Verfahren "nur" zur effektiven Verarbeitung von Massendaten (hier Telefonverzeichnis),

¹³ Der Auswahlrahmen wurde durch die Humpert & Schneiderheinze GbR (Duisburg), die sich im Bereich „Zuwandererstichproben“ spezialisiert hat, erstellt.

¹⁴ Nähere Informationen unter: <http://www.stichproben.de>

mithin zur Bildung einer Auswahlgrundlage, eingesetzt werden. Ziel des Verfahrens ist also lediglich die Erhöhung des Anteils einer Zielgruppe (hier Merkmal: beruflich selbständige Russlanddeutsche) in einer umfassenderen Auswahlgrundlage, weshalb eine 100% korrekte Zuordnung in Einzelfällen im Rahmen eines Stichprobenkonzeptes im Vorfeld der eigentlichen und konkreten Befragung zunächst nicht erforderlich ist. Für die Qualität von Stichprobenansätzen ist jedoch relevant, ob systematische Verzerrungen durch die Zusammensetzung der Auswahlgrundlage und durch das Auswahlverfahren entstehen können. Im vorliegenden Fall ist das *Auswahlverfahren* unproblematisch, da es sich um eine reine Zufallsziehung aus einer neugebildeten *Auswahlgrundlage* handelt. Mit Blick auf die Zusammensetzung der Auswahlgrundlage sind jedoch drei Aspekte bzw. Probleme zu erörtern:

1. Falsche Elemente in der Auswahlgrundlage

Problem: Die gebildete Auswahlgrundlage der selbständigen Russlanddeutschen (bundesweit) könnte auch Elemente (Personen) anderer nationaler Gruppen (meist Deutsche ohne Migrationshintergrund) enthalten.

Aber: Dies ist nur vor dem Hintergrund des höheren Erhebungsaufwands problematisch. Die Qualität der Stichprobe ist davon nicht beeinträchtigt, da alle Personen der Zielgruppe immer noch die gleiche Auswahlwahrscheinlichkeit besitzen.

2. Unvollständigkeit der Auswahlgrundlage

Problem: In dem gebildeten Auswahlrahmen könnten Elemente der Zielgruppe *nicht* enthalten sein. Dies ist hinsichtlich in zweifacher Hinsicht möglich. Erstens ist davon auszugehen, dass nicht alle Russlanddeutschen über ihren Namen identifizierbar sind. Im vorliegenden Fall der selbständigen Russlanddeutschen ist dies möglich, da das namensbasierte Verfahren im Falle von Aussiedlern mit eindeutig deutschem Vor- und Nachnamen (z.B. Dieter Müller) nicht korrekt kodiert. Zweitens basiert der Auswahlrahmen auf dem öffentlichen Telefonverzeichnis (DeTeMedien, Jan 2004), in dem Kleinbetriebe bzw. Selbständige ohne Beschäftigte seltener eingetragen oder nicht als Betrieb erkennbar sind (Humpert 2004: 151ff).

Aber: Die erstgenannte Möglichkeit einer Unvollständigkeit des Auswahlrahmens ist nur unter der Annahme problematisch, dass sich die nichtberücksichtigte Gruppe von den in der Auswahlgrundlage enthaltenen Elementen systematisch (z.B. hinsichtlich soziodemografischer Merkmale) unterscheidet. Dazu müsste der Name (Vor- und Nachname) mit sozialen Merkmalen (z.B. Bildung, Einkommen, Alter etc.) verknüpft sein, wovon nicht auszugehen ist. Allerdings ist der hinreichende Einsatz von deutschen Namen eine wichtige Voraussetzung, um namensspezifische Verzerrungen ausschließen zu können (Galonska et al. 2004: 58f.)

Das zweitgenannte Problem besitzt Relevanz und lässt sich auch nicht durch geeignete Maßnahmen (z.B. Gewichtungen) kompensieren, weil die notwendigen Rahmendaten zur Feststellung der für die Zielgruppe typischen Betriebsgrößen nicht in den amtlichen oder anderen verlässlichen Statistiken enthalten sind.

3. Mehrfaches Vorkommen einer Zielperson

Problem: Durch den Eintrag von Faxnummern, Mobilfunkanschlüssen, Durchwahlen und Filialen sind im öffentlichen Telefonverzeichnis einzelne Betriebe (meist größere) bzw. Selbständige mehr als nur einmal eingetragen. Diese Zielpersonen hätten eine höhere Auswahlchance. Sofern dies z.B. für größere Betriebe häufiger zutreffen würde, wäre eine systematische Untererfassung von Kleinstbetrieben zu erwarten.

Aber: Durch ein komplexes Dubletten-Suchprogramm wird der zu bildende Auswahlrahmen nahezu vollständig von Mehrfacheinträgen bereinigt. Dabei werden zunächst zwei potenziell identische Datensätze gekennzeichnet und in einem zweiten Schritt per Einzelfallentscheidung gelöscht bzw. in der Auswahlgrundlage belassen. Für die Kennzeichnung zur nichtautomatischen Einzelfallprüfung werden auch solche Datensätze einbezogen, die nicht vollständig übereinstimmen, sondern zu einem hohen Anteil aus ähnlichen bzw. identischen Zeichenketten bestehen.

Zusammenfassend ist also festzuhalten, dass die drei genannten Probleme zwar nicht vollständig gelöst, aber größtenteils ohne Folgen für die Qualität der Stichprobe bleiben. Allerdings wurde mit dem geschilderten Verfahren ein maximaler Aufwand betrieben, um mögliche systematische Verzerrungen durch die unvollständige Abbildung der Grundgesamtheit zu vermeiden. Ein alternatives Verfahren der Stichprobenbildung mit einer höheren Abbildungstreue (von der Heyde 1999: 27f.) war jedoch angesichts der Zielgruppen-Definition und dem zu berücksichtigenden Projektrahmen nicht verfügbar. Es war auch nicht wünschenswert, dass sich die Stichprobenmethode der Aussiedlerbefragung von dem Vorgehen in der BMWA-Erhebung unterscheidet.

Auswahlverfahren

Nach Abschluss aller Arbeiten zur Bildung des Auswahlrahmens konnten 3.399 Betriebe bzw. Selbständige identifiziert werden, die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit zur Zielgruppe der Aussiedler (Russlanddeutschen) gehören. Aus dieser Datei wurden während der Feldphase solange zufällig Rufnummern gezogen bis die angestrebte Zahl von 400 Interviews erreicht wurde. Für dieses Erhebungsziel wurden 2.167 Rufnummern (Bruttostichprobe) benötigt.

Tabelle 4.3/4: Umfang der Auswahlgrundlage, Bruttostichprobe und Befragtengruppe

Selbständige	Zahl der Betriebe bzw. Selbständige		
	Auswahl- grundlage	Brutto- stichprobe	angestrebte Befragtenzahl
Aussiedler (Russlanddeutsche)	3. 399	2.167	400

Es erfolgte eine reine Zufallsauswahl, da keine Statistik die für eine Schichtung (z.B. nach Branchen oder Regionen) erforderlichen Rahmendaten bietet.

4.3.5 Feldphase

Nach Übersetzung der Fragebögen, der Bildung der Stichproben und der Programmierung der Eingabemasken (CATI) konnte das Erhebungsinstitut (BIK-Marplan GmbH) am 15. November 2004 mit der Befragung beginnen. Die letzten Interviews wurden am 7. Dezember 2004 durchgeführt. Bei nicht erreichbaren Selbständigen wurden mindestens 12 Kontaktversuche unternommen.

Ein bilingualer Interviewerstab ermöglichte, dass die Befragung in deutscher oder russischer Sprache durchgeführt werden konnte. Durch die computerunterstützte Interviewführung (CATI) erfolgte die Filterführung und die begleitenden Werte- bzw. Plausibilitätskontrollen in automatisierter Form. So wurden Eingabefehler minimiert, und der Interviewer konnte sich vollständig auf die Gesprächsführung und die Antworten konzentrieren.

Nachdem die Befragungsdaten Mitte Dezember vorlagen, wurden Plausibilitätsprüfungen und datenaufbereitende Arbeiten durchgeführt. Die daran anschließende Anpassung der Primärdaten an den BMWa-Datensatz (deutscher, griechischer, italienischer und türkischer Selbständige) konnte dann anschließend abgeschlossen werden.

4.3.6 Ausschöpfung der Bruttostichprobe

Die zufällig ausgewählten 2.167 Betriebsinhaber bzw. Selbständige der Zielgruppe bildeten die *Bruttostichprobe*. Abzüglich der Verweigerer ergibt sich aus der Zahl der tatsächlich Befragten die *Nettostichprobe*. Aus erhebungsmethodischer Sicht wird angenommen, dass es mit steigender Ausschöpfung der Nettostichprobe auch zu einer Verbesserung der Datenqualität bzw. Übertragbarkeit der Befragten auf die Grundgesamtheit kommt. Das heißt nicht, dass jede ins Leere laufende Rufnummer die Repräsentativität der Daten mindert. Nur die Interviewausfälle unter den Elementen der Grundgesamtheit können eine verzerrte Abbildung verursachen. Bei Rufnummern, die nicht zu einem russlanddeutschen Selbständigen und damit zu keinem Element der Grundgesamtheit führen, spricht man hingegen von neutralen Ausfällen. Da man über diese Elemente keine Aussagen treffen will, stellt der Ausfall dieser Elemente (hier Rufnummern) der Bruttostichprobe auch keine Beeinträchtigung der Repräsentativität der Daten dar.

In Tabelle 4.3/5 sind die Verteilungen für die verschiedenen Ausfallquoten und der Anteil realisierter Interviews enthalten. Mit einer Ausschöpfung von 49,0% wird für telefonische Interviews ein eher mittelmäßiger Wert erreicht. Allerdings liegt dieser Wert deutlich über den Realisierungsquoten von schriftlichen Betriebsbefragungen. Außerdem liegen zu Telefonumfragen unter Aussiedlern nur wenige Erfahrungen vor. Ein Vergleich zur BMWa-Erhebung kann hier deshalb mehr zur Einordnung und Bewertung der Stichprobenausschöpfung beitragen (Tabelle 4.3/6).

Tabelle 4.3/5: Ausschöpfung der Bruttostichprobe

	absolut	relativ (in %)
Bruttostichproben (verwendete Nummern)	2.167	100,0%
davon neutrale Ausfälle:	1.349	62,3%
nicht selbständig / kein Unternehmen	92	6,8%
Fax/Modem	25	1,9%
kein Anschluss	125	9,3%
gehört nicht ethnischer Gruppe an	1.107	82,1%
bereinigte Stichproben:	818	100,0%
davon Ausfälle:	417	51,0%
Interview verweigert	131	31,4%
Interviewabbruch	14	3,4%
Quote erfüllt	18	4,3%
Verständigungsschwierigkeiten im Erstkontakt	12	2,9%
Zielperson in Feldzeit nicht erreichbar	94	22,5%
Anrufbeantworter/Klingelzeichen (keiner hebt ab)	148	35,5%
komplette Interviews	401	49,0%

Tabelle 4.3/6: Ausschöpfung der Bruttostichproben in der BMWA-Erhebung

Bruttostichproben (verwendete Nummern)	relative Anteile (in %) nach ethnischer Herkunft			
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch
davon neutrale Ausfälle:	27,8	26,8	29,0	32,4
nicht selbständig / kein Unternehmen	66,9	15,9	19,6	16,7
Fax/Modem	9,8	10,2	10,9	10,9
kein Anschluss	16,3	66,8	50,2	59,4
gehört nicht ethnischer Gruppe an	7,0	7,1	19,3	13,0
Bereinigte Stichproben:	100,0	100,0	100,0	100,0
davon Ausfälle:	63,4	55,5	56,6	47,4
Interview verweigert	76,0	74,7	78,4	79,5
Interviewabbruch	4,1	7,1	7,5	8,6
Quote erfüllt	5,2	3,4	2,8	1,4
Verständigungsschwierigkeiten - Erstkontakt	1,6	4,0	2,6	4,7
Zielperson in Feldzeit nicht erreichbar	11,7	7,4	5,1	1,8
Anrufbeantworter	1,5	3,4	3,6	4,1
komplette Interviews	36,6	44,5	43,4	52,6
<i>Befragte</i>	<i>(513)</i>	<i>(465)</i>	<i>(467)</i>	<i>(565)</i>

Im Vergleich zur Ausschöpfung der vier Stichproben in der BMWA-Erhebung ist zunächst der vergleichsweise hohe Anteil neutraler Ausfälle bei der Befragung der Aussiedler auffallend. Bei der Befragung der deutschen, griechisch-, italienisch- und türkischstämmigen Selbständigen wurden nur Anteile neutraler Ausfälle zwischen 27% und 32% gemessen. In der Aussiedler-Befragung ergab sich ein rund doppelt so hoher relativer Anteil neutraler Ausfälle. Dies ist im Wesentlichen auf die umfangreichen Ausfälle durch Rufnummern zurückzuführen, die nicht zur Zielgruppe der beruflich selbständigen Aussiedler (Russlanddeutsche) geführt haben. Das namensbasierte Zuweisungsverfahren verursacht diesen Erhebungsmehraufwand, der jedoch keine Auswirkungen auf die Stichprobenqualität hat. Durch die Überschneidung vieler Spätaussiedler-Namen mit herkömmlichen Personennamen von Deutschen ist diese höhere Fehlzuordnung ein zu erwartendes Ergebnis.

Hinsichtlich der Ausfälle in den bereinigten Stichproben ergibt sich für die Aussiedler-Befragung ein besonders positiver Wert. Beruflich selbständige Russlanddeutsche weisen offenkundig eine deutlich höhere Bereitschaft zur Durchführung eines Interviews auf. In den BMWA-Erhebungen beruhten immerhin rund drei Viertel der Ausfälle auf Verweigerungen. Der Anteil an Verweigerern betrug bei den Russlanddeutschen nur rund 31%.

Auch mit einem Ausschöpfungsanteil (Interviews) von 49% konnte in der Aussiedler-Zielgruppe eine vergleichsweise zufriedenstellende Teilnahmebereitschaft gemessen werden. Diese lag in der BMWA-Erhebung bzw. unter den deutschen, griechisch- und italienischstämmigen Selbständigen deutlich niedriger.

5. Selbständigenbestand und Selbständigenpotenzial

Unternehmerische Aktivitäten sind unter Aussiedlern und speziell unter Russlanddeutschen in äußerst geringem Umfang zu beobachten. Dies verdeutlichen bereits die – wenn auch wenigen – Hinweise in der Literatur sowie auch alle bislang vorgenommenen Datenrecherchen. Inwieweit diese Annahme berechtigt ist, wird sich im Folgenden genauer zeigen (Kapitel 5.1). In jedem Fall scheint es aber angebracht, nicht nur die Gruppe der *tatsächlich* Selbständigen, sondern in einem zusätzlichen Schritt auch das Selbständigen*potenzial* abzuschätzen. Daher werden zunächst die Potenziale der übrigen erwerbs- und nichterwerbstätigen Russlanddeutschen einer genauen Betrachtung unterzogen, um dadurch gleichzeitig einige zentrale Ursachen der geringen Zahl beruflich Selbständiger zu ergründen. Dazu gehört eine Beurteilung der Wirkung nachfrage- und angebotsseitiger Faktoren. Die nachfrageseitigen bzw. strukturellen Ausgangsbedingungen ergeben sich aber vor allem aus der Situation am Arbeitsmarkt (Kapitel 5.2). Hingegen wird das Angebot an unternehmerischen Talenten unter Umständen durch die aus dem Herkunftsland „mitgebrachten“ Ressourcen (Kapitel 5.3) oder eher durch die sozialen Charakteristika und durch die im Ankunftsland einsetzbaren Fähigkeiten (Kapitel 5.4) bestimmt. Schließlich wird noch der Frage nachgegangen, inwieweit bei den Nichtselbständigen die Überwindung ökonomischer Ungleichheit ein potenzielles Antriebsmotiv zur Gründung eines eigenen Unternehmens wäre (Kapitel 5.5).

5.1 Schätzungen zum Umfang selbständiger Aussiedler

Im Vordergrund der Untersuchung steht natürlich die Frage, wie viele Russlanddeutsche sich im Zuge ihrer beruflichen Integration in der Bundesrepublik zur Gründung eines eigenen Unternehmens entschlossen haben. Die Ermittlung des zahlenmäßigen Umfangs an Selbständigen unter Aussiedlern und speziell unter Russlanddeutschen ist ein schwieriges und bislang kaum in Angriff genommenes Unterfangen. Dies liegt im Wesentlichen daran, dass bisher weder die Bevölkerungs- noch die Erwerbsstatistik eine Identifizierung von deutschstämmigen Migranten erlaubt. So können allenfalls verschiedene Facetten zu einem Gesamtbild zusammengetragen werden. Zunächst wird mit verschiedenen Datenquellen versucht, die Selbständigenquote von Russlanddeutschen zu ermitteln (Kapitel 5.1.1). Darüber hinaus wird die Zahl der Gründungen betrachtet, die mit Unterstützung der Bundesagentur für Arbeit ins Leben gerufen wurden (Kapitel 5.1.2). Dem folgt schließlich der Versuch (bzw. die Darstellung der damit verbundenen Probleme), eine Schätzung des Selbständigenbestands in der Bundesrepublik anhand verschiedener Datenressourcen vorzunehmen (Kapitel 5.1.3). Einige Überlegungen zum Zusammenhang mit den Zuwanderungszahlen und -strukturen werden abschließend diskutiert (Kapitel 5.1.4).

5.1.1 Selbständigenquote von Aussiedlern / Russlanddeutschen

Vor dem Hintergrund der geschilderten Fallzahlenproblematik in den verfügbaren Datenquellen (Kapitel 4.2) überrascht nicht, dass auch das Sozioökonomische Panel (SOEP) unter *allen befragten Aussiedlern* nur 9 Selbständige ausweist, was – bei allen Signifikanzproblemen – dann einer Selbständigenquote (als Anteil Selbständiger an allen erwerbstätigen Aussiedlern) von knapp 3% entspricht.¹ Dies zeigt schon, dass bei weiterer Differenzierung nach den Herkunftsländern, bzw. nach Russlanddeutschen und anderen, das Fallzahlenproblem wächst, da hier kaum noch Beobachtungsfälle zur Verfügung stehen. Hinzu kommt, dass sich unter den befragten selbständigen Russlanddeutschen keiner befindet, der nach 1992 zugewandert ist.² Die geringe Fallzahl (3) bietet keine Ausgangsbasis für weitere Interpretationen, aber dieser Umstand unterstreicht zumindest den schon in der BMWA-Untersuchung dokumentierten Befund, nach dem die Gründung eines Unternehmens eine gewisse Aufenthaltsdauer in Deutschland bedingt.

Würde man unter Vernachlässigung der Fallzahlenproblematik eine Selbständigenquote für Russlanddeutsche bilden, dann läge diese insgesamt betrachtet unterhalb der 2%-Marke (Tabelle 5.1/1). Eine solchermaßen „konstruierte Quote“ entspricht immerhin weitestgehend derjenigen, die sich aus anderen Datenquellen ermitteln lässt: Mit den ALLBUS-Daten können zwar keine Russlanddeutschen, sondern nur Aussiedler insgesamt identifiziert werden. Aber auch hier liegt die Selbständigenquote (auf Grundlage ähnlich geringer Fallzahlen) bei lediglich 2%. Gleiches gilt für die Daten aus dem Politbarometer, wonach die Selbständigenquote bei Aussiedlern insgesamt sowie auch bei den Russlanddeutschen auf 3% zu schätzen ist.³ Auf die in der regionalen Befragung von Roesler (2003: 267) gleichfalls niedrige Selbständigenquote von nur 0,8% wurde bereits in Kapitel 3.2.1 hingewiesen.

Um noch einen weiteren Anhaltspunkt zur Einschätzung der Selbständigenquote zu gewinnen, wurden mit Mikrozensusdaten diejenigen deutschen Staatsbürger identifiziert, die zusätzlich einen russischen Pass besitzen (Tabelle 5.1/1). Hier kann zwar nicht unterstellt werden, dass es sich wirklich um russlanddeutsche Aussiedler bzw. um deren Familienangehörige handelt.⁴ Geht man jedoch davon aus, dass sich das unternehmerische Verhalten von Russlanddeutschen und eingebürgerten Russen (aufgrund ähnlicher Sozialisationsbedingungen) nicht grundlegend unterscheidet,

¹ Ebenfalls auf Grundlage des SOEP geht der Datenreport des Statistischen Bundesamts für das Jahr 1996 noch von einer Selbständigenquote von 2% und für das Jahr 2001 dann auch von 3% aus.

² Dies könnte ggf. auf die Struktur des SOEP als Wiederholungsbefragung zurückzuführen sein, da Neuzugewanderte hierbei mit geringerer Wahrscheinlichkeit erfasst werden.

³ Vgl. zu den Selbständigenanteilen auch Wüst 2003.

⁴ Nach Mitteilung des Bundesministeriums des Inneren (August 2002) haben von 1993 bis 2000 rund 1,2 Mio. Aussiedler die deutsche Staatsangehörigkeit erhalten, ohne ihre frühere aufgeben zu müssen (Hinnahme der Mehrstaatlichkeit aufgrund der sog. „Inlandsklausel“ bis zur Reform des Staatsbürgerschaftsrechts).

dann kann die ermittelte Selbständigenquote wenigstens als eine Art Äquivalenzmaß angesehen werden.⁵ Sie entspricht auch mit 2% auffälligerweise den auf Grundlage anderer Quellen ermittelten Schätzungen.

Tabelle 5.1/1: Selbständigenquoten auf Grundlage verschiedener Datenquellen

Herkunft/Migrationsstatus	SOEP	ALLBUS	Polit- barom.	Mikro- zensus
	in %			
Aussiedler insgesamt	3	(2)	3	-
Russlanddeutsche Zuw. bis '93	(3)	-	/	-
Russlanddeutsche Zuw. ab '93	/	-	/	-
Russlanddeutsche insgesamt	(2)	-	(3)	-
„Deutsch-Russen“ ^(*)	-	-	-	2

^(*) Deutsche mit zusätzlich russischer Staatsangehörigkeit (Mikrozensus). Quellen: SOEP 2003; ALLBUS 2003; Wüst 2005 (Politbarometer); Statistisches Bundesamt (Mikrozensus scientific use file 2002)

Insgesamt betrachtet ist also festzuhalten, dass die russlanddeutschen Selbständigen durchgängig in allen Quellen einen Anteil von rund 2% bis maximal 3% an allen Erwerbstätigen ihrer Gruppe ausmachen. Auch wenn dieser Befund aufgrund der geringen Fallzahlen statistisch nicht signifikant bzw. mit Unsicherheiten verbunden ist, bedarf es einer solchen „konstruierten“ Quote, um damit wenigstens näherungsweise auf den Bestand an selbständigen Russlanddeutschen hochrechnen zu können (siehe im Folgenden).

Allein schon die geringe Quote an sich gibt Anlass zu Vergleichen. In Tabelle 5.2/1 (Kap. 5.2) wird die Selbständigkeitsneigung verschiedener Gruppen ersichtlich. Demnach liegt die Selbständigenquote von Russlanddeutschen sowie auch die von Aussiedlern insgesamt weit unter derjenigen der Einheimischen (11%), aber unter der von Ausländern insgesamt (7%) oder auch einzelnen Nationalitäten. Hier ist jedoch zu berücksichtigen, dass das SOEP offensichtlich die Selbständigenquote von Ausländern unterschätzt. Dem Mikrozensus zufolge liegt diese bei Ausländern insgesamt bei fast 10%, die von Italienern bei 13% und die von Griechen bei 15% (Leicht et al. 2004).⁶ Dies dürfte jedoch nichts daran ändern, dass die unternehmerischen Aktivitäten von Russlanddeutschen und anderen Aussiedlern weit unter dem Niveau anderer Migrantengruppen liegen.

⁵ Die Untersuchungen des Osteuropa-Instituts München zeigen, dass sich die Russlanddeutschen in ihren Bildungs- und Berufsstrukturen sowie in der Verteilung nach den sozialen Schichten nicht wesentlich von der sowjetischen Gesamtbevölkerung unterscheiden (Wetsphal 1999: 131).

⁶ Zahlen für 2003. Abgesehen davon, dass der Mikrozensus nicht nur auf einer Flächenstichprobe beruht und die umfangreichste Erhebung unter Erwerbstätigen darstellt, mag die Differenz auch darauf zurückzuführen sein, dass im Mikrozensus Auskunftspflicht besteht. Dies ist bei der Erfassung von Selbständigen ein Vorteil, da diese Gruppe (auf freiwilliger Basis) i.d.R. über wenig Zeit und Bereitschaft für Interviews verfügt.

5.1.2 Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit

Das Instrument der Förderung von beruflicher Selbständigkeit durch einen Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) ist mit seiner Einführung zum 1.1. 2003 noch relativ jung, während das Überbrückungsgeld schon längere Zeit (seit 1986) von der Bundesagentur für Arbeit bereit (BA) gestellt wird. Stellt man rein rechnerisch die Zahl an Gewerbemeldungen den Zahlen der BA gegenüber, dann wird mittlerweile fast jede zweite Existenzgründung in Deutschland durch eine der beiden Maßnahmen flankiert.⁷ Allerdings schlagen sich diese Zahlen nicht in gleicher Stärke auch in den Bestandszahlen der allgemeinen Erwerbsstatistiken und Haushaltsbefragungen nieder, da ein Teil auch wieder vom Markt verschwindet. Andererseits steht aufgrund der Tatsache, dass bei Ich-AG-Gründungen längere Förderzeiten in Anspruch genommen werden können, der Zahl an Gründungen nicht unbedingt eine adäquate Zahl an Schließungen gegenüber. So hat auch nach den Ergebnissen des Mikrozensus die Zahl der Selbständigen insgesamt in jüngerer Zeit wieder deutlich zugenommen,⁸ was im wesentlichen auf die von der BA geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist.⁹

Tabelle 5.1/2: Geförderte Existenzgründer nach Herkunft und Förderart (Stand Dez. 2004)

Herkunft Migrationsstatus	Existenzgründungszuschuss / Ich AG		Überbrückungsgeld-Empfänger		Leistungsempfänger insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Spätaussiedler	636	0,3	150	0,2	786	0,3
Deutsche (ohne Aussiedler)	189.220	86,8	80.274	88,8	269.494	87,3
Deutsche (eingebürgert)	6.766	3,1	3.217	3,6	9.983	3,2
Ausländer	21.446	9,8	6.730	7,4	28.176	9,1
Insgesamt	218.068	100,0	90.371	100,0	308.439	100,0

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Ende Dezember 2004 bezogen insgesamt 218.000 Personen einen Existenzgründungszuschuss für eine Ich-AG und weitere 90.000 Überbrückungsgeld. Zahlen- und anteilmäßig sind hierbei Spätaussiedler (überwiegend Russlanddeutsche) nur schwach vertreten. So gründeten lediglich 636 eine Ich-AG und 150 Aussiedler bezogen Überbrückungsgeld (Tabelle 5.1/2).

Zu berücksichtigen ist allerdings, dass die BA den Status „Spätaussiedler“ nur für diejenigen vergibt, die sich noch keine 5 Jahre in Deutschland aufhalten. Dazu zäh-

⁷ Aus den Gewerbemeldungen ist nicht direkt erkennbar, ob es sich um eine geförderte Gründung handelt.

⁸ Zwischen Mai 2003 und Mai 2004 um insgesamt immerhin 108.000 Selbständige.

⁹ Im zweiten Quartal 2005 nahm die Zahl der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen, bedingt durch die wachsende Zahl an Ich-AGs, sogar um 166.000 zu (Pressemitteilung des Statistischen Bundesamts v. 18.08.2005).

len rund 417.000 Aussiedler (Bundesverwaltungsamt), die ca. 0,5% an der Gesamtbevölkerung ausmachen. Vergleicht man diesen Wert mit dem Anteil den Spätaussiedler an den BA-Leistungsempfängern einnehmen (0,3%), dann sind sie nicht nur gemessen an der Selbständigenquote, sondern auch unter den Existenzgründern unterrepräsentiert.

In weiterer Differenzierung betrachtet stellen sie lediglich 0,3% aller Zuschussempfänger für eine Ich-AG und nur 0,2% der Überbrückungsgeldbezieher.¹⁰ Ausländer wiederum, die 8,9% der Bevölkerung und 8,7% der Erwerbspersonen stellen, sind unter den Ich-AGs leicht überproportional und unter den Überbrückungsgeldempfängern unterproportional vertreten. Untersuchungen zur Zusammensetzung der Geförderten zeigen, dass die Bezieher eines Existenzgründungszuschusses im Durchschnitt sehr viel länger arbeitslos sind als die Überbrückungsgeldempfänger.¹¹

5.1.3 Problem der Berechnung von Bestandszahlen

Sind die Selbständigenquoten schon mit Vorsicht zu interpretieren, gilt dies natürlich erst recht für die darauf beruhende Schätzung der Gesamtzahl an russlanddeutschen Selbständigen. Streng genommen erweisen sich die festgestellten Fallzahlen in sämtlichen Sekundärdatenquellen (selbst im SOEP) als viel zu klein, um hieraus Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit ziehen zu können. Die durchgängig in allen Quellen niedrige Zahl beobachteter Fälle spricht natürlich auch für sich bzw. ist als Hinweis zu werten, dass die Absolutzahl an selbständigen Russlanddeutschen ein wirklich geringes Niveau aufweisen muss. Aufgrund mangelnder Signifikanz erheben nachfolgende Schätzungen keinen Anspruch auf Repräsentativität. Sie sind eher als Versuch zu verstehen, trotz aller methodischen Probleme einen ungefähren Eindruck von der Gesamtzahl an russlanddeutschen Selbständigen zu bekommen. Eine statistisch gesicherte Zahl lässt sich auf der vorhandenen Datenbasis keineswegs ermitteln.

Legt man zur Abschätzung der Gesamtzahl an russlanddeutschen Aussiedlern die gleiche Sterbequote wie bei der autochthonen Bevölkerung zugrunde und überträgt diese auf die einzelnen Kohorten, dann kann – abzüglich einer geschätzten Abwanderungsquote von 3%¹² – von etwa 2,106 Mio. in Deutschland lebenden Russlanddeutschen ausgegangen werden. Wird ferner auf Grundlage des SOEP ein Anteil

¹⁰ Dies gilt auch, wenn in Rechnung gestellt wird, dass die Erwerbsbeteiligung unter Spätaussiedlern geringer ist.

¹¹ Dies gilt jedoch für die Leistungsempfänger insgesamt und nicht speziell für Aussiedler (Kleinen et al. 2004). Zu beachten ist ferner, dass hier bewusst die Daten zum Stand Dezember 2004 gewählt wurden, da ab 2005 eine andere Zusammensetzung zu erwarten ist. Seitdem werden nur noch Empfänger von Arbeitslosengeld, nicht jedoch von Arbeitslosengeld II gefördert.

¹² Zahlen zur Rück- oder Abwanderung von Russlanddeutschen existieren nicht und sie lassen sich auch nicht ermitteln (Auskunft Statistisches Bundesamt). Eine Abwanderungsquote orientiert sich daher beispielsweise an der im SOEP genannten Quote von 3% Aussiedlern, die keine Bleibeabsicht äußerten (Datenreport 2004).

von 48,8% Erwerbstätigen¹³ an der Gesamtpopulation der Russlanddeutschen zugrunde gelegt, dann beträgt die Zahl der Erwerbstätigen rund 1,027 Mio., woraus sich bei einer Selbständigenquote von insgesamt 2% (vgl. Kap. 5.1.1) eine Zahl von ca. 20.000 selbständigen Russlanddeutschen errechnen würde.

Der Versuch einer Hochrechnung muss allerdings von verschiedenen Teilpopulationen ausgehen, da sich offensichtlich die früher und die später zugewanderten Aussiedler hinsichtlich ihrer sozialen Position bzw. ihrer Erwerbsbeteiligung und unternehmerischen Neigungen unterscheiden (vgl. auch Tabelle 5.1/1). Ausgangspunkt einer weiteren Schätzung sind daher jeweils für beide Kohorten getrennte Kalkulationen zum Umfang der Wohnbevölkerung und der hierunter Erwerbstätigen (Tabelle 5.1/3).

Tabelle 5.1/3: Schätzung des Selbständigenbestands unter Russlanddeutschen

Zuwanderungs- periode	Bevölkerung insgesamt	Erwerbstät.- quote	Erwerbs- tätige	hypoth. SQ 1 ^{*)}	Schätzung Selbständ.	hypoth. SQ 2 ^{*)}	Schätzung Selbständ.
bis 1993	706.000	0,516	364.300	0,030	10.900	0,030	10.900
ab 1993	1.400.000	0,455	637.000	0,005	3.200	0,010	6.400
Gesamt	2.106.000		1.001.300		14.100		17.300

^{*)} Vgl. Tab. 5.1/1. Quellen: Bundesverwaltungsamt, SOEP 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Demnach würden sich unter den vor 1993 Zugewanderten schätzungsweise nicht ganz 11.000 Russlanddeutsche beruflich selbständig betätigen. Unter den später Zugewanderten macht sich eine prozentual geringere Zahl an Erwerbstätigen bemerkbar. Da aber (mit Blick auf die Zahlen) allenfalls zur Selbständigenquote der vorherigen Kohorte eine grobe Schätzung vorgenommen werden kann, nicht jedoch zur Gründungsneigung der später Eingereisten, muss eine Quote hypothetisch angenommen werden. Diese ist mit hoher Wahrscheinlichkeit niedriger als die der ersten Gruppe aber dennoch spekulativ. So kämen bei einer Selbständigenquote von 0,5% zu den genannten 11.000 noch weitere rund 3.000 Selbständige hinzu, bei einer Quote von 1% dann über 6.000 usw.

Geht man also trotz unsicherer Selbständigenquote das Risiko einer Schätzung der Gesamtzahl an selbständigen Russlanddeutschen ein, dann muss je nach veranschlagter Gründungsneigung der ab 1993 Zugewanderten von einer Zahl zwischen 14.000 und 17.000 ausgegangen werden (Tabelle 5.1/3). Eine höhere Selbständigenquote und daher Selbständigenzahl scheint für die Gruppe der später Zugewanderten eher unwahrscheinlich, da (wie noch ausgeführt wird) auch mit der eigenen Erhebung nur vergleichsweise wenig selbständige Russlanddeutsche identifiziert wurden,

¹³ Nicht zu verwechseln mit der in Tab. 5.2/1 genannten Erwerbstätigenquote in Bezug auf diejenigen im erwerbsfähigen Alter.

die erst nach 1993 in die Bundesrepublik gekommen sind. Dies unterstreicht die Vermutung, dass eine geschätzte Zahl von (insgesamt) 17.000 Selbständigen eher die Obergrenze darzustellen scheint. Im Vergleich zu den fast 300.000 selbständigen Ausländern in der Bundesrepublik ist dies (in Anbetracht der insgesamt großen Zahl an Russlanddeutschen) doch eine verschwindend kleine Gruppe.

5.1.4 Diskussion: Nachfrage im Kontext von Immigrationsmerkmalen

Bei einer Zahl von gut über 2 Mio. russlanddeutschen Aussiedlern in der Bundesrepublik wäre absolut betrachtet eigentlich von einem größeren Reservoir an Personen auszugehen, die sich im Verlauf ihres Lebens zur Gründung eines Unternehmens entschließen. In welchem Umfang sie dies tun, hängt natürlich von ihren individuellen Ressourcen und Neigungen sowie von den strukturellen Rahmenbedingungen und den sich bietenden Gelegenheiten ab. Während hierauf in den folgenden Abschnitten eingegangen wird, interessiert hier zunächst der hypothetische Einfluss von Zuwanderungszahl, -struktur und -zeitpunkt.

Dass die *Größe der russlanddeutschen Population* in der Bundesrepublik für die Markt- und Gründungschancen eine Rolle spielt, ist in Anbetracht der geringen unternehmerischen Aktivitäten wohl eher fraglich. Zumindest jedoch geht das Konzept der ethnischen Ökonomie u.a. davon aus, dass Zuwanderer über eigene Konsumwünsche verfügen, die sich von denen der einheimischen Bevölkerung unterscheiden (Borjas 1986). Bei ausreichender Größe und räumlicher Konzentration einer Ethnie entsteht eine Nachfrage nach Unternehmern, die am besten in der Lage sind die gruppenspezifischen Bedürfnisse zu decken (Häußermann/ Siebel 2001: 46). Anbietern gleicher Herkunft wird hierbei ein kultureller Vorteil gegenüber anderen Anbietern eingeräumt (Van Delft 1998). Zwar gilt als strittig, inwieweit dieses aus angloamerikanischen Einwandererstädten bekannte Konzept auf die bundesrepublikanischen Verhältnisse übertragbar ist und co-ethnische Kundschaft überhaupt Relevanz besitzt (Leicht et al. 2004), doch muss hier zunächst hypothetisch unterstellt werden, dass zumindest ein Teil der russlanddeutschen Selbständigen auf eine hinreichend große Nachfrage aus dem Kreis ihrer Landsleute hofft oder gar angewiesen ist. Dies wird jedenfalls von befragten russlanddeutschen Experten betont.¹⁴ Offen erscheint allerdings, inwieweit bei Russlanddeutschen überhaupt von einer spezifischen Nachfrage nach bestimmten Produkten oder Diensten ausgegangen werden kann. Immerhin besteht Einigkeit darin, dass die Deutschen aus den Ländern der GUS in kulturellen Fragen andere Prämissen als die hierzulande Geborenen setzen (Roesler 2003, Dietz 1995, 1998) und auch die russische Sprache ein verbindendes Element darstellt. Aufgrund intimer Kenntnisse über die Bedürfnisse in den GUS-Ländern mag es trotz niedriger Selbständigenzahlen daher durchaus sein, dass sich

¹⁴ zum Beispiel im Gespräch mit dem Vorsitzenden von INTEX (Alexander Kaul, Gründungsberatung für Russlanddeutsche).

Russlanddeutsche wie auch die russischen Zuwanderer mit eigenen Unternehmungen gezielt an die russischsprachige Bevölkerung in der Bundesrepublik wenden (Kapphan 1997). Dies setzt allerdings eine gewissen Nähe zwischen Anbietern und Nachfragern voraus.

Nicht unwesentlich für die Frage des Marktpotenzials für Selbständige ist aus diesem Grund auch die *Verteilungsstruktur* bzw. die Beobachtung, dass die Wohnsituation von Russlanddeutschen in bestimmten Gemeinden deutliche Enklavenmerkmale aufweist, da sich ihre Unterbringung trotz gesetzlicher Reaktionen¹⁵ dennoch häufig in räumlich segregierter Form vollzog (Dietz 1995, Bade/ Oltmer 1999). Folgt man der „klassischen Enklaventheorie“ (vgl. oben sowie Kap. 3) wäre dies für die Entstehung unternehmerischer Aktivitäten eher förderlich. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass Aussiedler in der Bundesrepublik viel eher in den ländlichen Räumen angesiedelt wurden, während sich demgegenüber Ausländer – zumindest in der Vergangenheit – häufiger in den städtischen Verdichtungsräumen niederließen (Wenzel 1999).¹⁶ Dies führt von vorneherein zu ganz verschiedenen Chancen bei der Akquisition von Kunden, da die Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten, aber insbesondere Italiener und Griechen, in den gegenüber fremdländischen Produkten eher „aufgeschlossenen“ urbanen Zentren schon früh auf ein ausreichendes Potenzial an deutschen Kunden vertrauen konnten.¹⁷ Demgegenüber ist davon auszugehen, dass Spätaussiedler in den überwiegend ländlich strukturierten Aufnahmegebieten relativ wenig Möglichkeiten entdecken konnten, durch die Werbung einheimischer Kunden eine unternehmerische Existenz aufzubauen.

Mit Blick auf den *Zuwanderungszeitpunkt* ist festzuhalten, dass die russlanddeutschen Spätaussiedler andere Bedingungen als diejenigen vorgefunden haben, die zu einem früheren Zeitpunkt bzw. aus den übrigen Ostblockländern kamen. So haben sich im Verlauf der 90er Jahre nicht nur die Chancen am Arbeitsmarkt verschlechtert, sondern auch die Mittel für Eingliederungsmaßnahmen.¹⁸ Das heißt einerseits sollten die ungünstigen Rahmenbedingungen den Druck erhöht haben, durch die Gründung eines eigenen Unternehmens den Problemen, insbesondere auch der Arbeitslosigkeit zu entgehen. Andererseits verfügen Aussiedler möglicherweise nicht

¹⁵ Vgl. zum Wohnortzuweisungsgesetz Kap. 2.3.

¹⁶ Noch Anfang der 90er Jahre versuchten viele Kommunen in den ländlichen Räumen eine gezielte Aussiedler-Ansiedlungspolitik, um den Rückgang der Bevölkerungs- und Erwerbspersonenzahl kompensieren zu können. Vgl. Wenzel (1999: 266) sowie Thränhardt (1999: 232). Zu berücksichtigen ist allerdings auch, dass ein Großteil der Russlanddeutschen auch selbst aus einem ländlichen Milieu stammt und in der Bundesrepublik dann ebenfalls solche Zielregionen bevorzugt, „allerdings unter der Voraussetzung, dass dabei die Nähe zu Verwandten und Bekannten erhalten bleibt“ (Wenzel 1999: 269).

¹⁷ Dies entspricht auch durchaus dem Entstehungshintergrund für ethnische Ökonomien in den klassischen Einwanderungsländern, wie den USA, wo sich unternehmerische Aktivitäten zuerst in den städtischen Zentren entwickelten (Waldinger et al. 1990).

¹⁸ Während zum Beispiel bis 1993 noch Integrationsmaßnahmen wie Sprachkurse volle 12 Monate finanziert wurden, mussten sich die Spätaussiedler, die nach diesem Zeitpunkt in die Bundesrepublik einreisten, mit 6-monatigen Kursen zufrieden geben

über die entscheidenden Ressourcen sowohl in sozialer als auch ökonomischer Hinsicht. Auch dies mag zum Teil die Folge der bei vielen noch relativ kurzen Aufenthaltsdauer sein. Bspw. können Zuwanderer in der Regel zunächst nur auf wenig Ersparnisse bei der Bereitstellung von Gründungskapital zurückgreifen (Dietz 1995).

5.2 Erwerbsstrukturen von Russlanddeutschen

Während voraussichtlich die Chancen und die Neigung mit einem Unternehmen am Markt tätig zu werden nur zu einem geringen Teil durch die Größe und Bedürfnisse der Population von Russlanddeutschen beeinflusst werden, dürfte das Erwerbsverhalten und die Situation am Arbeitsmarkt weit stärker das Selbständigenpotenzial bestimmen. Von Bedeutung ist daher die Erwerbsbeteiligung von Spätaussiedlern bzw. Russlanddeutschen und die Frage, in welcher Weise ihnen die Integration in den Arbeitsmarkt gelingt. Hierzu werden die Daten des SOEP verwendet.

5.2.1 Erwerbsbeteiligung und Erwerbstätigkeit

In welchem Umfang und in welcher Form sind Spätaussiedler nach der Einreise in die Bundesrepublik am Erwerbsleben beteiligt und welche Ausgangsbedingungen für den Schritt in die berufliche Selbständigkeit lassen sich daraus ableiten?

Zur besseren Einschätzung wird die Erwerbssituation von Russlanddeutschen und von anderen Aussiedlergruppen separat betrachtet, denn es ist davon auszugehen, dass sich die Gruppen in ihren Ressourcen und ihrem Grad der Arbeitsmarktintegration unterscheiden. Da jedoch auch die Russlanddeutschen hinsichtlich des Zeitpunktes ihrer Einreise nicht unbedingt eine homogene Gruppe bilden bzw. jeweils andere Umfeldbedingungen vorfanden, werden, wo möglich, die Spätaussiedler der Zuwanderungsperiode ab 1993 nochmals gesondert ausgewiesen. Um an dieser Stelle schon Querverweise auf die mit der BMWA-Studie erfassten Migrantengruppen vornehmen zu können, erscheinen auch Vergleiche mit weiteren Zuwanderergruppen bzw. mit Ausländern sinnvoll.

Die Erwerbssituation von Aussiedlern kann nur mit Hilfe des Sozioökonomischen Panels abgeschätzt werden. Wird zunächst die Erwerbsorientierung von Russlanddeutschen betrachtet, d.h. unabhängig davon, ob sie erwerbstätig oder arbeitslos sind, dann liegt diese mit 71% nur wenig unter derjenigen der übrigen Deutschen (Tabelle 5.2/1). In vielen Fällen wird jedoch die Erwerbstätigenquote – als Anteil der Erwerbstätigen an den Befragten im erwerbsfähigen Alter – verwendet.¹⁹ Gemessen hieran liegt die Erwerbsbeteiligung von Russlanddeutschen insgesamt bei

¹⁹ Schmidt (2000) verweist auf die unterschiedlichen Konzepte und Definitionen bei der Darstellung der Erwerbsbeteiligung.

61%, während die der Bundesdeutschen 68% beträgt.²⁰ Allerdings sind die schon länger in Deutschland verweilenden Aussiedler mittlerweile besser in den Arbeitsmarkt integriert als die Neuankömmlinge. Von den Russlanddeutschen, die erst nach 1992 zuwanderten sind nur 57% in einer erwerbstätigen Position. Dieser Wert liegt auch geringfügig unter dem anderer Aussiedlergruppen. Zu beachten ist bei allem, dass die Anteile jeweils nochmals sinken, wenn geringfügige Beschäftigungen oder temporäre Tätigkeiten ausgeklammert werden.

Tabelle 5.2/1: Personen im erwerbsfähigen Alter nach Stellung im Beruf (2003)

Herkunft / Migrationsstatus	Erwerbs- personen- quote ¹	Erwerbs- tätigen quote ²	Erwerbspersonen		Erwerbstätige	
			Arbeits- lose ³	Erwerbs- tätige	abhängig Besch.	Selb- ständige ⁴
			in %			
Russlanddeutsche	71	61	14	86	98	2
Zuwand. bis 1993	74	65	13	87	97	3
Zuwand. ab 1993	68	57	16	84	100	0
Andere Aussiedler	71	61	14	86	97	3
Deutsche (ohne Aussiedler)	75	68	10	90	89	11
Ausländer	69	59	17	83	93	7
Türken	63	49	22	78	94	6
Griechen	79	72	9	91	88	12
Italiener	76	69	9	91	96	4

1) Anteil der Erwerbspersonen (Erwerbstätige + Arbeitslose) an allen Befragten im erwerbsfähigen Alter.

2) Anteil der Erwerbstätigen an allen Befragten im erwerbsfähigen Alter.

3) Hier nur Personen, die explizit angaben, arbeitslos zu sein.

4) Berechnungen auf Grundlage geringer Fallzahlen (s. Kap. 6.2).

Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die Erwerbstätigenquote unter EU-Ausländern, wie den Italienern oder den Griechen, liegt deutlich höher als die der Russlanddeutschen (Tabelle 5.2/1). Nur die hierzulande lebenden Türken weisen mit 49% eine noch geringere Erwerbsbeteiligung als Aussiedler auf.

5.2.2 Arbeitslosigkeit

Im Grunde spiegelt sich in der Erwerbstätigenquote bereits das Problem hoher Arbeitslosigkeit unter Aussiedlern, aber insbesondere unter den Spätaussiedlern wider. Zwar deutet ein Anteil von 13% Erwerbslosen an, dass selbst diejenigen Russlanddeutschen, die schon vor 1993 emigrierten größere Arbeitsmarktprobleme als die Einheimischen haben.²¹ Doch sind die später Zugewanderten mit einer Quote von 16% noch in höherem Maße von Arbeitslosigkeit und damit von Integrationsdefizi-

²⁰ Dieses Ergebnis für die Einheimischen entspricht in etwa dem Ergebnis des Mikrozensus (Statistisches Bundesamt).

²¹ Dem Datenreport 2004 des Statistischen Bundesamts zufolge sind in Westdeutschland 10% aller Aussiedler arbeitslos.

ten betroffen. Es ist davon auszugehen, dass der Anteil an erwerbslosen Russlanddeutschen sogar noch höher liegt, wie dies auch vorangegangene Untersuchungen belegen (von Loeffelholz 2001, Münz et al. 1999). Zu berücksichtigen ist ferner, dass viele Aussiedler an Maßnahmen der Bundesagentur für Arbeit beteiligt sind und daher (auch in der Selbsteinstufung) nicht unbedingt als arbeitslos gelten. Hinzu kommt, dass im SOEP die in den letzten Jahren zugewanderten Aussiedler möglicherweise unterrepräsentiert sind.²² Aber gerade unter den Neuankömmlingen ist die Chance auf den Erhalt eines Arbeitsplatzes bekanntlich gering. Die Gründe hierfür sind im Wesentlichen in den meist unzureichenden Deutschkenntnissen (Dietz 2004, Münz/ Ohlinger 1998, Koller 1993) in Kombination damit zu sehen, dass sich die Zusammensetzung der Neuzuwanderer in den letzten Jahren deutlich geändert hat und nunmehr die individuellen Ressourcen von russischen Familienangehörigen eine größere Rolle als noch Anfang der 90er Jahre spielen (siehe Kap. 5.4).

Die Arbeitslosenquote unter Russlanddeutschen ist zwar höher als die der Einheimischen, aber etwas niedriger als bei den Ausländern insgesamt (Tabelle 5.2.1). Allerdings sind die türkischen Erwerbspersonen zu einem noch höheren Anteil ohne Arbeit (22%). Das heißt, hinsichtlich ihrer Arbeitsmarktintegration nehmen die Russlanddeutschen, wie auch die Aussiedler insgesamt, eine Position zwischen den übrigen Deutschen sowie den EU-Ausländern auf der einen Seite und den Türken auf der anderen Seite der Skala ein. Inwieweit die hohe Arbeitslosigkeit im Zusammenhang mit den beruflichen Qualifikationen steht, wird nachfolgend noch erläutert.

Der Vollständigkeit halber ist zu erwähnen, dass in den Arbeitsagenturstatistiken die Zahl der arbeitslosen Spätaussiedler zwischen 1998 und 2004 von 126 auf nicht ganz 56 Tausend zurückgegangen ist (hier nicht abgebildet). Der Anteil an allen Arbeitslosen hat sich von 2,9% auf 1,3% halbiert. Zu berücksichtigen ist bei Verwendung der Bestandsstatistik jedoch die Abgrenzung dieser Gruppe bzw. der Umstand, dass die BA die Aussiedler nur fünf Jahre lang als solche erfasst. Würde man daher unterstellen, dass von den im Fünf-Jahreszeitraum vor 2004 zugewanderten 417 Tausend Spätaussiedlern zwei Drittel dem Arbeitsmarkt prinzipiell zur Verfügung stehen (Tabelle 5.2/1), dann würde die Arbeitslosenquote in etwa an der 20%-Marke liegen.²³ Dies ist zwar eine Schätzung mit vielen Unsicherheiten, sie liegt aber tendenziell sogar noch unterhalb der Quoten, von denen ansonsten in früheren Zeiträumen ausgegangen wurde (z.B. von Loeffelholz 2001, Seifert 2001).

²² „Die laufende Erfassung neuer Zuwanderer stellt für Panelstichproben wie das SOEP eine besondere Herausforderung dar. Aufgrund des (Weiterverfolgungs-) Designs einer solchen Studie gelingt definitionsgemäß lediglich die Erfassung von Migration in bestehende Panelhaushalte, wie z.B. im Falle von eng definiertem Familiennachzug. Gründen jedoch neue Immigranten eigene, neue Haushalte nach dem Start des Surveys so haben diese keine positive Stichprobenziehungswahrscheinlichkeit“ (Frick 2004).

²³ Aufgrund der Zuwandererstruktur handelt es sich überwiegend um Russlanddeutsche.

Die vergleichsweise starken Arbeitsmarktprobleme von Russlanddeutschen leiten zu der Frage über, inwieweit der Weg in die berufliche Selbständigkeit hier eine alternative Perspektive öffnet, um aus der Arbeitslosigkeit zu entfliehen. Nicht nur in Deutschland, sondern auch international wächst der Anteil an sog. „Necessity-Entrepreneurs“, die sich eher gezwungen sehen, auf eigene Rechnung zu arbeiten (Acs et al. 2005, Sternberg/ Lückgen 2005). Entsprechend sinkt der Anteil der kreativen und aus freien Stücken handelnden „Opportunity Entrepreneurs“, wie sie schon Schumpeter als Leitbild idealisierte. Ohnehin lassen die aus den Herkunftsgebieten mitgebrachten beruflichen Ressourcen Zweifel aufkommen, ob sich den Spätaussiedlern überhaupt passende Gelegenheiten und Chancen zur Gründung eines Unternehmens bieten, zumal die beruflichen Fähigkeiten und Humanressourcen wesentlich den Erfolg von Gründungen bestimmen (Brüderl et al. 1996 sowie im Folgenden).

5.3 „Mitgebrachte“ selbständigkeitsrelevante Ressourcen

Wendet man sich den angebotsseitigen Determinanten beruflicher Selbständigkeit und damit den personenbezogenen Potenzialfaktoren zu, lässt sich zunächst zwischen den aus dem Herkunftsland „mitgebrachten“ und den in der Aufnahmegesellschaft zum Einsatz kommenden Ressourcen unterscheiden. Hier wird zunächst die Frage untersucht, welche beruflichen Fähigkeiten Aussiedler in ihrem Herkunftsland erworben haben, welche Tätigkeiten sie dort verrichtet haben (Kapitel 5.3.1) und ferner, inwieweit sie bereits bei der Einreise auf Selbständigkeitserfahrungen zurückgreifen konnten (Kapitel 5.3.2).

5.3.1 Im Herkunftsland erworbene berufliche Ressourcen

Eine wesentliche Voraussetzung und zentrale Ressource für die Ausübung einer selbständigen Erwerbsarbeit ist eine ausreichende Berufs- und Arbeitserfahrung. So ist von Interesse, in welchem Umfang sich Russlanddeutsche nicht erst in Deutschland, sondern bereits in den GUS-Ländern bzw. in der ehemaligen UdSSR am Erwerbsleben beteiligten. Bekanntlich war in den ehemaligen Ostblockstaaten die Erwerbsorientierung relativ hoch, zumindest höher als in vielen westeuropäischen Staaten, was teil auch an der stärkeren Erwerbsbeteiligung von Frauen bzw. den Rollenbildern und den familienpolitischen Rahmenbedingungen, wie etwa der Kinderbetreuung, lag (Dietz/ Roll 1998).

Von vergleichbaren Ausgangsbedingungen und individuellen Orientierungen in den Herkunftsgebieten kann auch bei Russlanddeutschen ausgegangen werden, denen eine traditionell hohe Wertschätzung von Arbeit zugeschrieben wird (Dietz 1995: 128). Dies spiegelt sich auch in den von Roesler (2003) in verschiedenen GUS-Regionen durchgeführten Feldstudien wider (ebd.: 266). Ansonsten kann die Er-

werbsorientierung in den Herkunftsländern nur mit den Daten des Bundesverwaltungsamts abgeschätzt werden, welche die Erwerbssituation vor der Ausreise abbilden. Allerdings sind die im Zuge des Aufnahmeverfahrens erhobenen Daten nicht unbedingt mit anderen vergleichbar.²⁴ Demnach würde der Anteil an Erwerbspersonen unter den im Jahr 2004 Zugewanderten 58% betragen. Von den im Jahr 1992 Übersiedelten²⁵ war den Daten zufolge nur etwas mehr als die Hälfte in einer Erwerbsposition (52%). Dies sind niedrigere Werte als erwartet. Sie würden aber wohl höher liegen, wenn mit den Daten eine Eingrenzung auf die Personen im erwerbsfähigen Alter vorgenommen bzw. mit Individualdaten gerechnet werden könnte.

Darüber hinaus werden die Chancen und Gelegenheiten zur Gründung eines eigenen Unternehmens vor allem durch den erlernten oder ausgeübten Beruf bestimmt. Denn nicht alle Berufe oder Tätigkeiten bieten gleiche Ausgangsbedingungen für den Schritt in die Selbständigkeit. So führen bspw. industrielle und auf Massenfertigung angelegte Berufe genauso wie Verwaltungstätigkeiten in bürokratischen Organisationen weit seltener in die Selbständigkeit als etwa handwerkliche Berufe oder wirtschaftsnahe sowie persönliche Dienstleistungen. Letzteres wird schon daran deutlich, dass die Selbständigenquote in vielen Freien Berufen, wie etwa bei Rechtsanwälten, Steuerberatern oder unter Ärzten und Therapeuten mit am höchsten ausfallen (Bögenhold 2000, Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2002).

So stellt sich die Frage, mit welchen beruflichen Ressourcen Aussiedler in die Bundesrepublik emigrieren. In Tabelle 5.3/1 sind die Anteile der im Herkunftsgebiet ausgeübten Berufe dargestellt. Hier ist zunächst festzuhalten, dass sich die Berufsstruktur der Zuwanderer, die im Jahr 2004 nach Deutschland kamen, nur in wenigen Punkten von derjenigen früherer Kohorten unterscheidet. Ein beachtlicher Anteil von 7-8% war zuvor in der Land/Forstwirtschaft tätig, mithin in Berufen, die ohne Grundeigentum kaum Möglichkeiten zum Schritt in die Selbständigkeit bieten. Ungefähr jeder sechste Spätaussiedler (und unter den Männern jeder Fünfte) dürfte dem Berufsbild folgend in der Industrie tätig gewesen sein. Dies sind aber Fähigkeiten die nur in den seltenen Fällen die Gründung eines eigenen Unternehmens erlauben. Der Anteil dieser Berufe unter den Zuwanderern hat sich im Zeitverlauf – evtl. auch durch den Zusammenbruch der Industrie in der GUS – sogar noch erhöht.

Auch Berufe, die vorwiegend in der Verwaltung sowie im sozialen Bereich Anwendung finden, bieten eher geringe Selbständigkeitschancen. Gerade dies sind aber Tätigkeitsfelder, die unter den neu Zugewanderten eine große Rolle spielen (vgl.

²⁴ Die Daten des Bundesverwaltungsamts weisen zwar den Erwerbsstatus zum Zeitpunkt vor der Einreise aus, lassen allerdings keine Differenzierung nach Personen im erwerbsfähigen Alter zu. Daher sind die Daten nicht mit denen vergleichbar, die ansonsten zur Bemessung der Erwerbsbeteiligung Verwendung finden.

²⁵ Misslich ist auch, dass die Daten keine Differenzierung nach Russlanddeutschen und anderen Aussiedlern erlauben.

auch Koller 1993). Zusammengenommen machen die genannten Berufsgruppen 44% des gesamten Spektrums aus. Demgegenüber sind solche Berufsfelder, die traditionell gute Grundlagen für den Aufbau eines eigenen Unternehmens schaffen, stark unterrepräsentiert. Dazu gehören vor allem die kaufmännischen Berufe, die unter Aussiedlern nur zu 6% vertreten sind. Auffällig ist aber auch, dass gastronomische Tätigkeiten im Herkunftsgebiet kaum Bedeutung hatten. Diese geringen Anteile müssen im Vergleich damit gesehen werden, dass unter den Selbständigen in Deutschland fast ein Fünftel entweder einen kaufmännischen Beruf oder ein Beruf im Hotel- und Gaststättengewerbe verfolgt (Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2002).²⁶

Tabelle 5.3/1: Vorherige Berufsstruktur von Spätaussiedlern (im Herkunftsgebiet)

Berufsgruppen	1993	2004	2004	
			Frauen	Männer
			in %	
Landwirtschaftl. B.	6,6	7,6	4,1	11,2
Bergbauberufe	0,8	0,5	0,1	0,9
Vorw. industrielle Berufe	13,2	17,5	14,3	20,8
Vorw. handwerkliche B.	15,3	15,0	8,2	22,0
sonst verarbeitende B.	3,7	3,6	6,8	0,2
Technische Berufe	7,9	9,7	7,4	12,1
Bauberufe	3,2	2,2	1,7	2,8
Kaufmännische Berufe	3,8	5,9	10,5	1,0
Gastronomische Berufe	0,1	0,1	0,1	0,1
Verkehrsberufe	13,6	10,3	1,2	19,9
Verwaltungsberufe	8,9	9,9	15,6	4,0
Soziale Berufe	8,6	8,1	13,5	2,4
Gesundheitsberufe	4,6	4,6	7,9	1,3
Körperpflege	2,0	1,4	2,6	0,1
Kultur, Kunst	0,8	0,8	1,2	0,4
Hauswirtsch., Reinigung	2,2	2,5	4,4	0,5
ohne Zuordnung	4,6	0	1	0
Gesamt	100	100	100	100

Quelle: Bundesverwaltungsamt; eigene Kategorisierung und Berechnung ifm Universität Mannheim

Moderne wirtschaftsnahe und wissensintensive Dienstleistungsberufe sind unter den Aussiedlern so gut wie nicht zu finden. Dies sind aber gerade diejenigen Felder, in denen ansonsten in Westeuropa die Zahl beruflich Selbständiger seit längerem am stärksten zugenommen hat (Strambach 1997, Leicht/ Luber 2002). Aber diese Berufsstruktur verwundert nicht, da die wirtschaftlichen Aktivitäten in den Ländern der Sowjetunion kaum privatwirtschaftlich organisiert waren und sich moderne unter-

²⁶ Einschränkung ist allerdings zu vermerken, dass auch unter den Einheimischen viele derer, die einen solchen Beruf in der Selbständigkeit ausüben, zuvor einer anderen Tätigkeit nachgingen.

nehmensorientierte Dienstleistungen erst nach dem Zusammenbruch der UdSSR langsam entwickelten.

Von Vorteil mag sein, dass Handwerksberufe relativ häufig vertreten sind. Hier dürften allerdings dennoch Hindernisse beim Schritt in die Selbständigkeit auftauchen, da ein immer noch großer Teil dieser Berufe den Meisterbrief zur Gründung eines Betriebes verlangt. Die Berufsanerkennung in Deutschland ist ohnehin schon ein gravierendes Problem für Aussiedler (Dietz 1995, Greif et al. 1999), weshalb sich aus den institutionellen Regulierungen im Zugang zu einer selbständigen Tätigkeit noch zusätzliche Hürden ergeben.²⁷ Dies dürfte genauso für den Zutritt in die Freien Berufe gelten, wo zur Gründung eines Unternehmens akademische Abschlüsse – soweit vorhanden – anerkannt werden müssen (vgl. auch Kap.1.3 sowie 5.4).

Bemerkenswert ist im übrigen, dass Frauen zwar zu einem höheren Anteil als Männer in den kaufmännischen Berufen vertreten sind, aber dafür auch häufiger in den Verwaltungs- sowie in den sozialen und pflegerischen Berufen (Tabelle 5.3.1). Die Orientierung von Frauen auf einschlägige frauentypische Tätigkeitsfelder bzw. die berufliche Ungleichheit zwischen den Geschlechtern ist offensichtlich ein allgegenwärtiges Phänomen, das für den Zugang zur Selbständigkeit zumeist nicht ohne Konsequenzen bleibt (Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2002). Mit Blick auf Aussiedler ist allerdings zu registrieren, dass die Berufsstruktur von Männern keineswegs heterogener ist. Hier ist eine starke Ausrichtung „auf produzierende Berufe“ und ein Defizit an Dienstleistungsberufen zu konstatieren, was sich abermals ungünstig auf das Selbständigenpotenzial auswirkt.

5.3.2 Ehemals Selbständige (Status vor der Ausreise)

Seit jeher beschäftigt sich die Gründungsforschung mit der Frage, welche Faktoren den in verschiedenen Gesellschaften, Kulturen und Ländern jeweils unterschiedlichen Umfang an unternehmerischen Aktivitäten bewirken. Als zentrale Determinanten werden neben der wirtschaftlichen Modernisierung vor allem die zwischen den Gesellschaften variierenden Werte, Normen und historischen Entwicklungen und die damit einhergehende „Kultur der Selbständigkeit“ gesehen. Zwar ist durch die Industrialisierung und die Ausbreitung großbetrieblicher Produktionsformen die Zahl der Selbständigen im Verlauf des letzten Jahrhunderts in nahezu allen sich entwickelnden Ländern drastisch geschrumpft, doch blieb in vielen Gesellschaften (etwa in Südeuropa) trotz allem ein beachtliches Maß an kleinbetrieblichen Strukturen und familienwirtschaftlichen Aktivitäten bestehen.

²⁷ Mit der Novellierung der Handwerksordnung hat sich immerhin bei 53 zulassungsfreien Handwerksberufen der Zugang auf für Aussiedler ohne entsprechenden Qualifikationsnachweis verbessert. Dennoch sind Zugewanderte als Selbständige im Vollhandwerk stark unterrepräsentiert (Leicht et al. 2005).

Demgegenüber lagen in der Sowjetunion zumindest vor der Perestroika (und teils auch noch danach) andere Verhältnisse vor, die auch die Sozialisationsbedingungen für Russlanddeutsche weitestgehend bestimmten. Zwar handelt es sich bei den Russlanddeutschen nur um einen kleinen Ausschnitt aus der gesamten Bevölkerung der GUS, dennoch kann davon ausgegangen werden, dass die gesellschaftliche Realität in der Sowjetunion und den Nachfolgestaaten diese Menschen in ihren beruflichen Vorlieben und Vorstellungen wesentlich prägte (Westphal 1999). Da der Staatspaternalismus einen festen Platz im öffentlichen Bewusstsein hatte und private unternehmerische Initiativen in der sogenannten „Kommandowirtschaft“ kaum Entwicklungschancen hatten (Korzhov 1998), fehlen weitestgehend die für unternehmerische Intentionen notwendigen Rollenvorbilder. In der Entrepreneurshipforschung wird davon ausgegangen, dass durch selbständige Eltern überhaupt erst Selbständigkeit als Berufsmöglichkeit (Tracking-Modell) ins Bewusstsein gerät (Cooper/ Dunkelberg 1987, Arum/ Müller 2004). Dies dürfte nur auf wenige Deutschstämmige in den ehemaligen Deportationsgebieten zugetroffen haben. Soweit überhaupt Untersuchungen über „deutsches Unternehmertum“ in Russland vorliegen, reichen sie in ihrem historischen Kontext weit bzw. auf das 19. und frühe 20. Jahrhundert zurück und lassen kaum auf eine von Generation zu Generation nachhaltig übertragene Selbständigkeitskultur schließen (Hausmann 1998, Ivanova 1998, Semenov 1998). Allerdings hat sich seit der Perestrojka in den achtziger Jahren auch in den GUS eine Schicht beruflich Selbständiger herausgebildet (Tschepurenko 2002).²⁸

Dass das Niveau selbständiger Tätigkeit dennoch niedrig blieb, auch bei den Russlanddeutschen, bestätigen auch die Umfrageergebnisse von Roesler, demzufolge in den drei von ihm gewählten Befragungsgebieten nur zwischen 0,2% und 2,2% der befragten Russlanddeutschen einen privaten Betrieb und zwischen 0,6% und 2,2% einen staatlichen Betrieb geführt hatten (Roesler 2003: 266). Allerdings stellt er in einem der Bezirke (Kaliningrad) einen relativ hohen Anteil von Selbständigen fest (8%). In diesem Zusammenhang gewinnt aber auch die Frage an Bedeutung, in welchem Maß diejenigen, die sich in den GUS-Ländern dann eine unternehmerische Existenz aufgebaut hatten, überhaupt ausreisewillig sind oder waren.

Die im Zuge des Aufnahmeverfahrens durch das Bundesverwaltungsamt gewonnenen Daten zur früheren Erwerbsstruktur zeigen denn auch, dass sich unter den Zuwanderern verschwindend wenige (ehemalige) Selbständige finden: Von den (im Jahr

²⁸ In seiner Beschreibung der Entstehung russischer beruflicher Selbständigkeit entwickelt Tschepurenko ein wenig schmeichelhaftes Bild der beruflichen selbständigen Russen. So wurden staatliche Betriebe „halblegal privatisiert“ und „Informationen, Beziehungen und Finanzaktiva [wurden] dazu benutzt, sich relativ attraktive Teile des staatlichen Eigentums anzueignen“ (Tschepurenko 2000: 142). Daneben spielten Bestechung und Schmiergeldzahlungen eine große Rolle und es entwickelte sich eine Geschäftskultur nach deren Prinzipien es „keine unerlaubten Geschäftsstrategien“ gibt (ebd.: 143 Kursiv i.O.). Allerdings schaffte es lediglich ein Drittel der Unternehmer, die Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre ein Unternehmen gründeten damit im Geschäft zu bleiben (Tschepurenko 2000).

1993) 116.292 nach Deutschland emigrierten Erwerbspersonen²⁹ waren lediglich 125 zuvor selbständig tätig, und davon ein Drittel in der Landwirtschaft.³⁰ Aber immerhin 26 in handwerklichen und in Bauberufen. Im Jahr 1999 befanden sich unter den 58.360 erwerbstätigen Aussiedlern nur 16 Selbständige und im Jahr 2004 unter den 34.400 Erwerbspersonen nur 19 Selbständige (Tabelle 5.3/2).

Tabelle 5.3/2: Selbständige und leitende Angestellte im Aufnahmeverfahren (vor Zuwanderung)

ehemalige Erwerbsposition	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2004
Selbständige	125	111	26	16	26	26	16
Leitende Angestellte	999	841	396	508	63	24	19
Erwerbspersonen insg.	116.292	116.609	72.170	58.360	56.386	42.010	34.300

Quelle: Bundesverwaltungsamt

Diese Zahlen kündigen bereits an, dass die Gründung eines Unternehmens in der Bundesrepublik keineswegs im Zusammenhang mit unternehmerischen Traditionen zu sehen ist, sondern – wenn überhaupt – auf der Auseinandersetzung mit den Rahmenbedingungen des Ankunftslandes beruhen. Dies schließt natürlich nicht aus, dass auch Immigranten mit der Absicht nach Deutschland kommen, sich hier selbständig zu betätigen. Ob und in welchem Umfang dieses Motiv tatsächlich eine Rolle spielt wird die Primärdatenauswertung zeigen.

Ein aus der Erwerbsstruktur ableitbares Potenzial für berufliche Selbständigkeit lässt sich indirekt auch an der Zahl derjenigen erkennen, die in den GUS-Ländern eine leitende Position, etwa als Betriebsleiter, eingenommen haben. Führungserfahrung ist neben der Berufserfahrung eine entscheidende Ressource für den Schritt in die Selbständigkeit – und dies gilt sicher auch für die Situation in den GUS-Ländern. Nach Tschepurenko (2002) handelt es sich bei den Inhabern mittelständischer Unternehmen in der russischen Föderation zur Hälfte um Personen, die zuvor eine leitende Position in einem der früheren staatlichen Großunternehmen hatten. Smallbone und Welter (2001) kommen in ihrer Erhebung in einigen GUS-Ländern sogar auf einen Anteil von drei Vierteln.

Die Daten des Bundesverwaltungsamts verdeutlichen jedoch, dass sich unter den Zugewanderten über alle Jahre hinweg nicht nur wenige Selbständige, sondern auch wenige Führungskräfte befanden (Tabelle 5.3/2). Interessant ist, dass von den rund Tausend Personen, die im Jahr 1993 eine leitende Position im Herkunftsland aufgegeben haben, über ein Drittel einen höherwertigen technischen Beruf ausübten (z.B. Ingenieure, Physiker etc.). Auch im Jahr 1999, in welchem sich zum letzten Mal eine „spürbare“ Zahl an Führungskräften unter den Aussiedlern befand, waren dies

²⁹ Die Daten lassen keine Differenzierung nach Russlanddeutschen und anderen Aussiedlern zu. Aber zu diesem Zeitpunkt betrug der Anteil der Russlanddeutschen unter den Aussiedlern bereits 95%.

³⁰ Sektorenzugehörigkeit hier nicht abgebildet.

zu weit über einem Drittel Techniker und Naturwissenschaftler. Aber dennoch ist deren Zahl prozentual betrachtet eher unbedeutend.

5.4 Soziale Charakteristika als Gründungspotenzial

Der offensichtlich schmale Umfang an Selbständigen unter den Russlanddeutschen führt zur Frage nach den Ursachen der geringen Gründungsneigung. Es ist davon auszugehen, dass sich Russlanddeutsche und andere Gruppen in den Gründungspotenzialen und letztlich selbständigkeitsrelevanten Ressourcen deutlich unterscheiden. Nachfolgend wird einigen grundlegenden Unterschieden in den sozialen Charakteristika nachgegangen, die sich in der Gründungsforschung als wichtige Determinanten beruflicher Selbständigkeit erwiesen. Dazu gehören an vorderster Stelle das Geschlecht, das Alter bzw. das Erfahrungswissen, die Aufenthaltsdauer sowie die formale schulische und berufliche Bildung.

Hierzu wird wiederum auf die Daten des Sozioökonomischen Panels zurückgegriffen. Das SOEP lässt allerdings aufgrund der geringen Zahl an beobachteten Fällen keine differenzierteren Analysen oder Strukturvergleiche zwischen selbständigen und abhängig beschäftigten Russlanddeutschen zu. Eine solche Gegenüberstellung wäre wünschenswert, um die Wirkung einzelner Determinanten in direkter Weise schätzen zu können. Stattdessen betrachten wir – unter Bezug auf die bislang bei anderen Gruppen empirisch ermittelten Determinanten – die Ausgangsbedingungen für den Schritt in die Selbständigkeit bei Russlanddeutschen. Ein Vergleich des sozialen Profils mit demjenigen von einheimischen Deutschen und von anderen Migrantengruppe soll Aufschluss über das Selbständigenpotenzial bei Russlanddeutschen geben.

5.4.1 Geschlecht

Seit jeher sind Frauen unter den beruflich Selbständigen stark unterrepräsentiert. Sie gründen und führen weitaus seltener als Männer ein Unternehmen. Dies ist ein Länder- und Gesellschaften übergreifendes Phänomen. Der Anteil von Frauen an den Selbständigen insgesamt beträgt in allen Mitgliedsstaaten der OECD zwischen einem Fünftel und einem Drittel (OECD 2003). Unter Migranten zeigen sich zumeist noch stärkere Diskrepanzen (Leicht et al. 2005). Generell gilt das Merkmal „Geschlecht“ als gewichtiger Einflussfaktor bei der Bestimmung und Erklärung beruflicher Selbständigkeit (Arum/ Müller 2004, Leicht/ Welter 2004). In der international vergleichenden Forschung wird teilweise davon ausgegangen, dass ein – demographisch betrachtet – hoher weiblicher Bevölkerungsanteil den Umfang an Selbständigen insgesamt reduziert (Acs et al. 1992). Diese These ist aus mehreren Gründen problematisch; unter anderem schon deshalb, weil nicht der Anteil von Frauen an der Bevölkerung sondern an den Erwerbspersonen entscheidend für das Ausmaß

unternehmerischer Aktivitäten ist. Erwerbsorientierung ist eine entscheidende Komponente des Selbständigenpotenzials. Die in den letzten beiden Jahrzehnten gestiegene Erwerbsbeteiligung unter Frauen hat auch die Gesamtzahl an Selbständigen – wenngleich kaum deren Selbständigenquote – erhöht (Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2002). Aber nicht nur deshalb besteht ein Interesse an einer höheren Arbeitsmarktpartizipation von Frauen. Dies ist auch eine Zielsetzung der Gender Mainstreaming-Politik generell.

Welche Voraussetzungen zeigen sich diesbezüglich bei russlanddeutschen Frauen? Bekanntlich waren die Frauen in ihrer alten Heimat relativ stark in den Arbeitsmarkt integriert (Münz et al. 1999, Westphal 1999). Die Daten des Bundesverwaltungsamts über die Geschlechterverteilung zum Zeitpunkt der Zuwanderung zeichnen retrospektiv den Frauenanteil an der Beschäftigung in den GUS-Ländern und bestätigen das Bild hoher Erwerbsbeteiligung wenigstens indirekt. So machen Frauen an allen Aussiedlern zu allen Zeitpunkten in etwa die Hälfte aller zugewanderten Erwerbspersonen aus (1992: 49% und 2004: 51%).³¹

Den SOEP-Daten zufolge (Tabelle 5.4/1) nehmen Frauen am Bestand bzw. an den in der Bundesrepublik lebenden Russlanddeutschen einen leicht höheren Anteil ein (53%). Generell liegen die Anteilswerte von Frauen sowohl bei den Russlanddeutschen als auch bei Aussiedlern insgesamt etwas höher als bei den anderen Gruppen. Dies lässt sich ähnlich auch anhand von Mikrozensuszahlen (dann allerdings nicht für Aussiedler sondern für die in Deutschland lebenden Angehörigen der GUS-Länder) nachvollziehen. Hier ergibt sich sogar ein Anteil von 57%.³²

Werden demgegenüber die Frauenanteile nicht anhand der Bevölkerung sondern an den Erwerbspersonen betrachtet, kehrt sich das Bild um (Tabelle 5.4/1): Unter den russlanddeutschen Erwerbspersonen machen Frauen nur noch 44% aus. Dieser Anteil liegt unter dem Frauenanteil für Aussiedler insgesamt, aber immerhin höher als unter den Ausländern. Denn von allen türkischen Erwerbspersonen stellen die Türiinnen lediglich knapp über ein Drittel, wobei auch die Frauen unter den Italienern einen eher geringen Anteil ausmachen.

Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Frauen unter den Italienern und Griechen ohnehin einen geringeren Anteil in ihrer Gesamtpopulation stellen. Wird daher zusätzlich die frauenspezifische Erwerbsbeteiligung³³ zugrunde gelegt, dann

³¹ Eine frauenspezifische Erwerbsquote lässt sich mit den Daten des Bundesverwaltungsamts nicht berechnen, da über die Gesamtzahl an Frauen im erwerbsfähigen Alter keine Informationen vorliegen.

³² Zu beachten ist, dass die Angaben im SOEP zum Frauenanteil unter Ausländern teilweise leicht von denen im Mikrozensus abweichen. So machen dem Mikrozensus 2003 zufolge Frauen unter Türken 46% aus. Italienerinnen stellen sogar nur 41% ihrer Ethnie.

³³ Anteil der erwerbstätigen und arbeitslosen Frauen an allen Frauen. Diese Quote kann von anderen in der Literatur abweichen, bei denen arbeitslose Frauen teilweise nicht als dem Arbeitsmarkt zugehörig betrachtet werden.

fällt die Quote unter den russlanddeutschen Frauen geringer als unter den deutschen, italienischen und griechischen Frauen aus, aber höher als die von Türkinnen (Tabelle 5.4/1). Der Anteil der tatsächlich erwerbstätigen russlanddeutschen Frauen an allen Frauen (d.h. ohne Arbeitslose) liegt sogar nur bei 46%.³⁴

Tabelle 5.4/1: Geschlechtsspezifische Verteilung und Frauenerwerbsbeteiligung

Herkunft / Migrantenstatus	Insgesamt		Erwerbspersonen		Erwerbs- beteiligung Frauen
	Frauen	Männer	Frauen	Männer	
	in %				%
Russlanddeutsche	53	47	44	56	53
Andere Aussiedler	54	46	48	52	51
Deutsche (ohne Aussiedler)	52	48	47	53	57
Ausländer	51	49	38	62	52
Türken	50	50	35	65	41
Griechen	47	53	41	59	62
Italiener	46	54	39	61	56

Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Das heißt, während die russlanddeutschen Frauen vor der Zuwanderung eine eher hohe Erwerbsbeteiligung aufwiesen,³⁵ fällt diese in Deutschland weit geringer aus. Dies ist sicherlich zum Teil ein Ergebnis mangelnder Kinderbetreuungsmöglichkeiten, die in den postsowjetischen Herkunftsländern stärker auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zielten (Gümen et al. 1994, Dietz/ Roll 1998,). Die niedrigere Erwerbsbeteiligung dürfte aber genauso auf die Arbeitsmarktbedingungen in der Bundesrepublik zurückzuführen sein, wobei zu vermuten ist, dass viele Frauen mittlerweile in die „stille Reserve“ abgetaucht sind. Als Problem für Aussiedlerinnen wird insbesondere deren Berufsstruktur gesehen, die eine Arbeitsmarktintegration in Deutschland aufgrund anderer Nachfragebedingungen eher erschwert (siehe Kap. 5.1 sowie auch Koller 1993 und 1995).

Allerdings wird im Rückblick auch die sowjetische Gesellschaft von vielen als patriarchalisch gesehen, „in der die Frauen zwar erwerbstätig, in Bezug auf die Besetzung von Führungspositionen und das Einkommen jedoch unterprivilegiert waren. Haus- und Familienarbeit war in der alten Sowjetunion zumeist Sache der Frau“ (Tschöpe 2003: 9). Folgt man Tschöpe, dann sind in Russland auch heute noch traditionelle Rollenvorstellungen mental stärker verankert als im Westen, was auch für die Russlanddeutschen gelte. Ohnehin haben die gemeinsamen Sozialisationsbedingungen prägende Wirkung entfaltet: „Russlanddeutsche Frauen schreiben sich be-

³⁴ Nicht abgebildet.

³⁵ Münz et al. (1999: 139) gehen von 70% aus.

stimmte Eigenschaften zu (ordentlich sein, Sauberkeit, Akkuratesse, Häuslichkeit), identifizieren sich aber gleichzeitig mit typischen Wesenszügen russischer Frauen“ (Tschöpe 2003: 4). Das Rollenverständnis in Bezug auf geschlechtsspezifische Arbeitsteilung ist eher als konservativ zu bezeichnen (Dietz/ Roll 1998: 96f).

Aus einer gender-orientierten Sicht wären dies nicht unbedingt günstige Voraussetzungen zur Entwicklung weiblicher Gründungspotenziale. Da aber dennoch von einer traditionell stärkeren Erwerbsorientierung unter russlanddeutschen Frauen auszugehen ist, die allerdings durch die Situation am Arbeitsmarkt an ihre Grenzen stößt, dürfte die Alternative „berufliche Selbständigkeit“ bei Aussiedlerinnen noch eher Interesse wecken als bspw. bei türkischen Frauen. Denn es ist zu vermuten, dass Frauen, die schon zuvor Erfahrungen im Arbeitsleben gesammelt haben, mehr Anstrengungen unternehmen, wieder berufstätig zu werden – uns sei es durch die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit.

5.4.2 Alter und Arbeitserfahrung

Die Führung eines Unternehmens erfordert in der Regel eigenverantwortliches Handeln und eine adäquate Arbeits- und Berufserfahrung. Dies sind Eigenschaften, die ein gewisses Alter voraussetzen. Allgemein postuliert die empirische Gründungsforschung, dass die Wahrscheinlichkeit ein Unternehmen erfolgreich zu führen mit zunehmendem Lebensalter steigt (Brüderl et al. 1996).

Bekanntlich sind die nach Deutschland emigrierenden Aussiedler jedoch durchschnittlich sehr jung (Loeffelholz 2001). Dies zeigt sich bereits an der Altersstruktur zum Zeitpunkt der Einreise. Legt man zunächst die Aufzeichnungen des Bundesverwaltungsamts zwischen 1992 und 1996, das heißt einen Zeitraum zugrunde, in welchem fast die Hälfte aller Russlanddeutschen zuwanderte, dann waren damals (abzüglich der über 65 Jährigen) etwa 48% aller einreisenden Aussiedler jünger als 25 Jahre.³⁶ Unter den Männern betrug dieser Anteil 49% (Tabelle 5.4/2).

Diese Altersstruktur ist jedoch vor dem Hintergrund zu sehen, dass Zuwanderer für den Schritt in die Selbständigkeit ohnehin eine gewisse Zeit zur Akkumulierung von Arbeits- und Berufserfahrung benötigen – und ferner, dass in Deutschland das Durchschnittsalter von Gründern zum Zeitpunkt des Wechsels in die Selbständigkeit bei etwa 40 Jahren liegt. Insofern muss die Frage nach dem Gründungspotenzial heute (d.h. 9 bis 13 Jahre nach der dargestellten „Momentaufnahme“) im Kontext einer zwischenzeitlich veränderten Altersstruktur betrachtet werden. Über ein Drittel der Aussiedler befand sich zum Zeitpunkt der Zuwanderung zwar in einem Alter (25 bis 44 Jahre), in welchem Gründungsaktivitäten opportun erscheinen. Aber unmit-

³⁶ Hier wurde zur Vereinfachung vernachlässigt, dass zum Zeitpunkt 1996 die Altersstruktur von 1992 leicht verschoben ist.

telbar nach der Übersiedelung war wohl kaum jemand mit den nötigen kognitiven und sozialen Ressourcen für den Schritt in die Selbständigkeit ausgestattet. Dies gilt schon deswegen, weil in den Herkunftsländern vergleichsweise wenige Auswanderungswillige Erfahrungen mit der Führung eines eigenen Unternehmens gesammelt hatten (s. Kap. 5.3). Projiziert man daher auf einzelne Altersgruppen ein time-lag von bspw. 10 Jahren bis zur „Gründungsreife“, dann befand sich trotzdem ein vergleichsweise kleiner Teil im „idealen Gründungsalter“. Denn 37% der Spätaussiedler waren zum Zeitpunkt ihrer Zuwanderung jünger als 18 Jahre. Letztlich ist ein beachtlicher Teil der Russlanddeutschen auch heute noch sehr jung. Und andere wiederum, denen ein passender Erfahrungsschatz zur Gründung eines Unternehmens unterstellt werden kann, dürften dieses Rüstzeug erst in jüngerer Zeit erworben haben.

Tabelle 5.4/2: Altersverteilung zum Zeitpunkt der Einreise
(aggregierte Kohorten 1992 bis 1996)*

Alter (Jahre)	Männer		Frauen		Insgesamt	
	Anteil	cum	Anteil	cum	Anteil	cum
	in %					
0 bis 5	10		9		10	
6 bis 17	28	38	27	36	27	37
18 bis 24	10	49	11	47	10	48
25 bis 44	36	85	37	84	37	85
45 bis 59	11	96	12	96	12	96
60 bis 64	4	100	4	100	4	100
Zusammen:	100		100		100	

* ohne Personen über 65 Jahre

Quelle: Bundesverwaltungsamt; eigene Berechnungen ifm Universität Mannheim

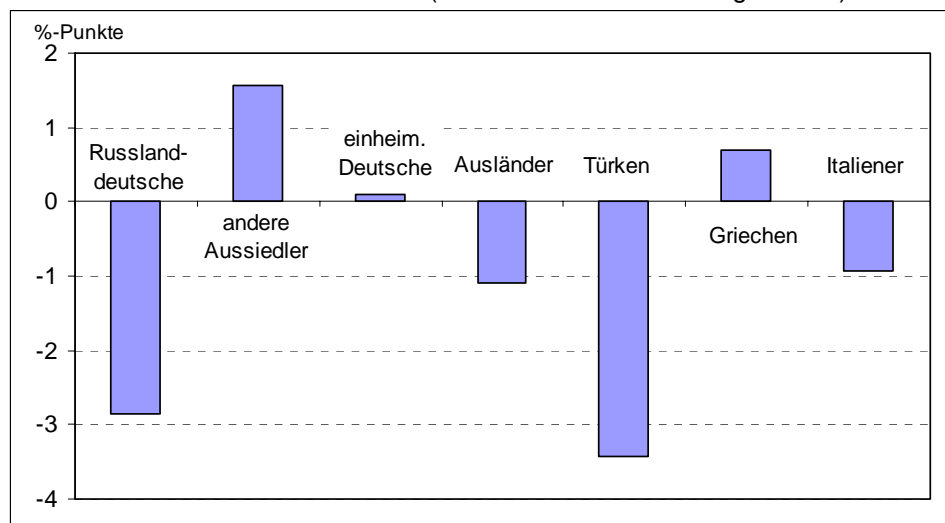
Insofern wird verständlich, warum die Sekundärdaten insbesondere für die Zuwanderererkohorte der 90er Jahre keine Beobachtungen über Selbständige aufweisen. Allein schon die Altersstruktur verringert diese Wahrscheinlichkeit. Hinzu kommt die relativ kurze Aufenthaltsdauer, auf die nachfolgend näher eingegangen wird.

Um die Arbeitserfahrung und damit das Gründungspotenzial eher zeitnah bzw. zum Zeitpunkt des Jahres 2003 abzuschätzen, interessiert die Altersstruktur der derzeit in der Bundesrepublik lebenden Russlanddeutschen im Vergleich mit anderen Gruppen, wobei jeweils zwischen Personen im erwerbsfähigen Alter und Nichterwerbspersonen zu unterscheiden ist. Abbildung 5.4/3 zeigt die Abweichung des durchschnittlichen Alters einzelner Herkunftsgruppen vom Gesamtdurchschnitt (SOEP-Daten).

Russlanddeutsche weisen zusammen mit den Türken das niedrigste Durchschnittsalter auf bzw. weichen am stärksten vom Gesamtmittelwert ab. Im Schnitt sind sie 38 Jahre alt. Dagegen sind die übrigen Aussiedler mit einem Wert von 43 Jahren um

einiges älter, was sicher auch mit den unterschiedlichen Zuwanderungszeitpunkten im Zusammenhang steht. Da die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Gründung mit zunehmendem Alter wächst und erst im hinteren Abschnitt des Erwerbslebens wieder schwindet, dürften Russlanddeutsche zusammen mit den Türken vergleichsweise geringere Fähigkeiten für den Schritt in die Selbständigkeit entwickelt haben. Natürlich kommen hier weitere Einflussfaktoren hinzu, was sich schon daran zeigt, dass die Altersstruktur nicht unbedingt mit den Selbständigenquoten der einzelnen Ethnien korrespondiert. Im Fall der Türken und Russlanddeutschen scheint die Richtung des Zusammenhangs aber plausibel, da beide Gruppen geringe Selbständigenquoten aufweisen (Leicht et al. 2004 sowie Kap. 5.1). Dies bedeutet jedoch nicht, dass Türken keine starken Gründungsaktivitäten zeigen würden. Fehlende Erfahrung hält viele junge Türken ganz offensichtlich nicht von einer Gründung ab. Ob diesem Schritt aber Erfolg beschieden ist, berührt eine gänzlich andere Frage. Inwieweit dies auch bei Russlanddeutschen der Fall ist, kann aus den bekannten Gründen noch nicht beantwortet werden.

Abbildung 5.4/3: Abweichung des durchschnittlichen Alters einzelner Herkunftsgruppen vom Gesamtdurchschnitt nach Herkunft (Personen im erwerbsfähigen Alter)



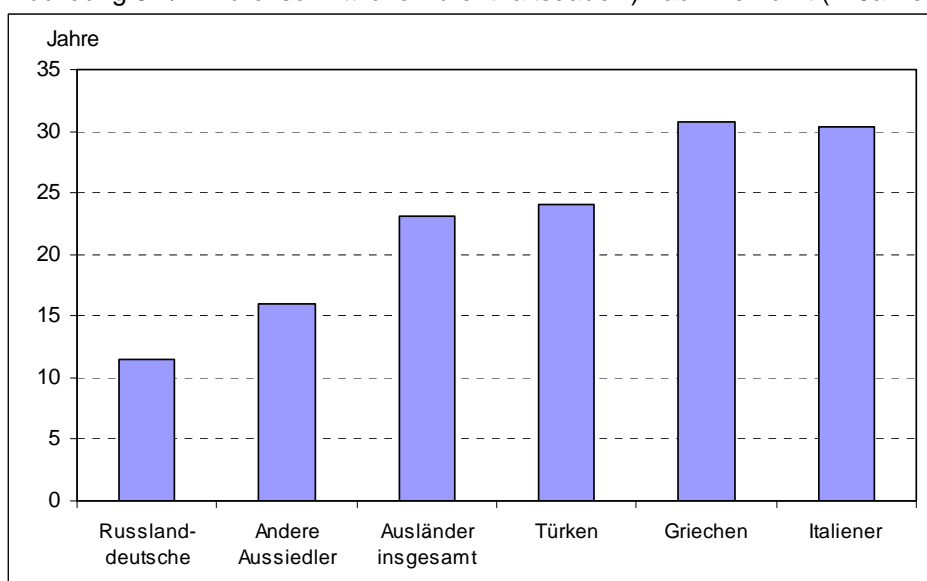
Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Bei allem ist zu berücksichtigen, dass die Wirkung von Arbeitserfahrung bzw. Alter auch unter dem Wanderungsgesichtspunkt zu betrachten ist. Gerade bei Migranten ist fraglich, in welchem Umfang sie auf im Herkunftsland erworbene Erfahrungen zurückgreifen können. Das heißt, die selbständigkeitsrelevanten Ressourcen werden häufig erst im Ankunftsland geformt und werden daher auch von der Dauer des Aufenthalts beeinflusst, worauf nachfolgend eingegangen wird.

5.4.3 Aufenthaltsdauer: Zeit für Ressourcenerwerb

Die Aufenthaltsdauer in Deutschland beeinflusst die Ausgangsbedingungen für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit in mehrfacher Hinsicht. Unabdingbare Voraussetzungen für die Gründung und Führung eines Unternehmens sind in der Regel Sprachkenntnisse, ein gewisses „Institutionenwissen“ (z.B. im Umgang mit Behörden) sowie auch soziales Kapital. Mit längerer Aufenthaltsdauer wachsen zumindest die Chancen gründungsrelevante Kenntnisse und Erfahrungen zu sammeln sowie Netzwerkbeziehungen aufzubauen und Kontakte zu knüpfen. (Ob und wie diese Chancen genutzt werden ist natürlich auch eine Frage der Möglichkeiten, am gesellschaftlichen und am Erwerbsleben teilzuhaben.) In der Regel erhöht sich bei Migranten mit der Dauer des Aufenthalts in der Bundesrepublik die Wahrscheinlichkeit, dass sie in höhere berufliche Positionen aufrücken (Münz et al. 1999) bzw. sich selbständig betätigen. Indirekt wird dieser Zusammenhang auch durch die Selbständigenquoten einzelner Migrantengruppen belegt, die tendenziell mit zunehmender Aufenthaltsdauer steigen (Leicht et al. 2001).³⁷

Abbildung 5.4/4: Durchschnittliche Aufenthaltsdauer*) nach Herkunft (in Jahren)



*) Ohne in Deutschland geborene Personen / Personen im erwerbsfähigen Alter.

Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Es dürfte aufgrund der Zuwanderungsstrukturen nicht überraschen, dass Aussiedler generell eine kürzere Aufenthaltsdauer aufweisen als Ausländer (Abbildung 5.4/4). Während die Angehörigen der ehemaligen Anwerbestaaten, d.h. Griechen und Italiener im Durchschnitt schon über 30 Jahre in Deutschland leben und die Türken im

³⁷ Darüber hinaus verbessern sich bei Zuwanderern aus Nicht-EU-Staaten mit zunehmenden Aufenthalt auch die formal-rechtlichen Zugangsbedingungen zur beruflichen Selbständigkeit. Da Aussiedler jedoch bereits bei der Einreise die deutsche Staatsangehörigkeit erhalten ist dies kein entscheidender Faktor.

Mittel vor 24 Jahren zuwanderten, liegt die Aufenthaltsdauer von Aussiedlern weit unter diesen Werten. Im Schnitt sind Russlanddeutsche seit über 11 Jahren und die übrigen Aussiedler seit fast 16 Jahren in der Bundesrepublik.

Die Daten unterstreichen mithin den schon zuvor diskutierten Befund, dass ein Großteil der Russlanddeutschen allein schon aufgrund der geringen Aufenthaltszeit in der Bundesrepublik auch eher wenig Möglichkeiten hatte, die entscheidenden Ressourcen für die Gründung eines Unternehmens zu akkumulieren. Im Vergleich mit anderen Ethnien wird jedoch erst deutlich, dass diese Diskrepanzen doch recht beachtlich sind. Am Beispiel derer, die aus den ehemaligen Anwerbestaaten nach Deutschland kamen, lässt sich veranschaulichen, dass die sog. „Gastarbeiter“ zunächst mit ganz anderen Motiven und Zielen zuwanderten und sich erst nach langer Auseinandersetzung mit den Bedingungen im Ankunftsland zur Gründung eines eigenen Unternehmens entschlossen (Leicht et al. 2005). Davon muss auch bei Russlanddeutschen ausgegangen werden.

5.4.4 Bildung: Zentrale Determinanten von Selbständigkeit

In der Gründungs- und Selbständigenforschung herrscht weitestgehend Einigkeit, dass neben Erfahrungswissen vor allem die formale Bildung eine der zentralen Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens ist (Brüderl et al. 1996, Arum/Müller 2004). In einer komplexen und zunehmend wissensbasierten Wirtschaft werden berufliche Qualifikationen zu den entscheidenden Bestimmungsfaktoren unternehmerischen Erfolgs. Der förderliche Einfluss von schulischer und beruflicher Bildung auf die Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten manifestiert sich auf verschiedenen Ebenen. So steigert eine gute Humankapitalausstattung die individuelle Produktivität und optimiert den Umgang mit wettbewerbsrelevanten Wissensbeständen. Insbesondere in Deutschland kommt noch hinzu, dass der Zugang zur beruflichen Selbständigkeit vielfach qualifikationsbezogenen Regulierungen unterliegt. Beispielsweise ist in vielen Bereichen des Vollhandwerks noch immer ein Meisterbrief zur Eröffnung eines Betriebes erforderlich, so wie auch in den meisten Freien Berufen der Weg in die Selbständigkeit nur über die Instanz einer akademischen Ausbildung führt.

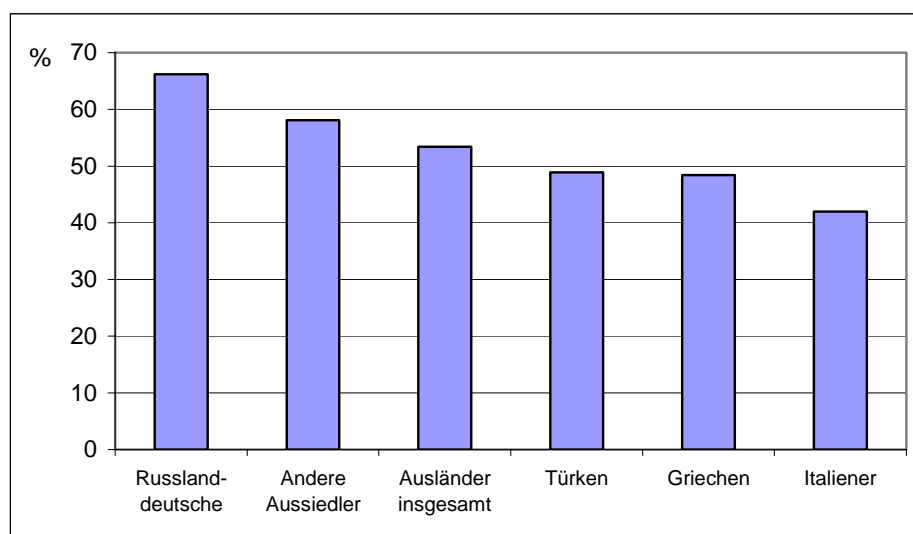
Der positive Zusammenhang zwischen Bildung und Gründungsaktivitäten gilt allerdings nicht für alle Länder und nicht unbedingt für alle sozialen Gruppen gleichermaßen (Luber 2003). Letztlich können bei angespannter Arbeitsmarktlage auch Geringqualifizierte in der beruflichen Selbständigkeit eine Alternative sehen. Da Bildung aber nicht nur für den Zutritt in die Selbständigkeit, sondern auch für den Verbleib und Erfolg entscheidend ist (Brüderl et al. 1996), nimmt der Anteil Höherqualifizierter im Selbständigenbestand im Zeitverlauf zu (Granato/ Leicht 1996). In Deutschland zeigt sich denn auch unter Kontrolle mehrerer Faktoren ein starker Ein-

fluss formaler Bildung auf die Wahrscheinlichkeit, das sich Personen beruflich selbstständig betätigen (Luber 2003, Strohmeyer 2004, Leicht/ Lauxen-Ulbrich 2005).

Insofern ist zur Einschätzung des Selbständigenpotenzials unter Russlanddeutschen das Niveau der schulischen und beruflichen Bildung ein wichtiger Indikator. Die Aufzeichnungen des Bundesverwaltungsamtes erfassen allerdings nicht die Qualifikationen von Aussiedlern, sondern nur die Zahl der ausgereisten Schüler. Aber an der Entwicklung der registrierten Schularten erkennen Dietz und Roll ein „Sinken der mitgebrachten Schulbildung seit Beginn der neunziger Jahre“ (1998: 55). Anhand einer Befragung unter jugendlichen Aussiedlern im Alter zwischen 15 und 25 Jahren stellen sie fest, dass über die Hälfte vor der Ausreise noch die Schule besuchte. Das heißt, bedingt durch die Altersstruktur bzw. die hohe Zahl an Jugendlichen wird bei nicht wenigen das Maß der sozialen und beruflichen Integration von Anfang an durch ihren weiteren Bildungsweg in Deutschland und ihre hieraus erwachsenden Chancen bestimmt.

Andererseits überwiegt natürlich die Zahl derer, die in den GUS-Ländern zur Schule gingen. Dies zeigt sich mit Blick auf die SOEP-Daten: Rund zwei Drittel aller Russlanddeutschen durchliefen die Schule in der Sowjetunion oder in den Nachfolgestaaten (Abbildung 5.4/5). Unter den ausländischen Migranten liegt dieser Anteil knapp unter oder knapp über der Hälfte. Es dürfte nicht verwundern, dass die Anteilswerte im umgekehrten Verhältnis zur durchschnittlichen Aufenthaltsdauer der jeweiligen Gruppen stehen.

Abbildung 5.4/5: Anteil von Personen mit Schulabschluss im Herkunftsland (in %)



Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Ob die Schule oder die Berufsausbildung in den GUS-Ländern oder in Deutschland abgeschlossen wurde, ist nicht unerheblich, da das Niveau der Abschlüsse nicht immer vergleichbar ist. Indirekt zeigt sich dies auch darin, wenn man Bildungsinländer und -ausländer separat betrachtet. In Tabelle 5.4/6 sind zunächst die Schulabschlüsse dargestellt.

Tabelle 5.4/6: Schulabschlüsse nach Herkunft (Personen im erwerbsfähigen Alter)

Herkunft	Kein Abschluss	Haupt- und Pflichtschule	Realschule	Weiter führende Schule Ausland	Abitur	Insgesamt
	in %					
Russlanddeutsche	4,1	55,7	12,0	21,6	6,5	100
Bildungsinländer	0	44,6	35,9	-	19,6	100
Abschluss in GUS	6,0	60,8	1,0	31,7	0,5	100
Andere Aussiedler	4,8	42,1	11,9	25,4	15,9	100
Bildungsinländer	0,9	42,5	26,4	-	30,2	100
Abschluss Ausland	7,5	41,8	1,4	43,8	5,5	100
Deutsche	1,2	38,1	33,3	-	27,5	100

Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Tabelle 5.4/7: Qualifikationsniveau nach Herkunft (CASMIN-Klassifikation; Personen im erwerbsfähigen Alter)

Herkunft	ohne Berufsabschluss	HS+ Lehre	RS oder Abitur	RS+ Berufsabschluss	Abitur+ Berufsabschluss	Hochschulabschluss.	Insg.
	in %						
Russlanddeutsche	23,9	9,0	9,4	25,8	1,3	30,6	100
Bildungsinländer	32,4	18,0	18,0	12,6	3,6	15,3	100
Schule in GUS	19,1	4,0	4,5	33,2	0	39,2	100
Andere Aussiedler	14,2	11,6	10,1	28,8	4,1	31,1	100
Bildungsinländer	22,5	24,2	17,5	14,2	6,7	15,0	100
Schule im Ausland	7,5	1,4	4,1	40,8	2,0	44,2	100
Deutsche	13,0	25,6	7,8	25,2	6,4	19,7	100
Türken	51,3	21,0	9,9	11,6	0,9	6,7	100
Bildungsinländer	37,2	23,4	14,5	6,6	1,7	3,1	100
Schule im Ausland	66,1	18,4	5,1	17,0	0	10,5	100
Griechen	43,1	24,2	11,1	14,4	4,6	8,5	100
Bildungsinländer	25,3	24,1	16,5	7,6	8,9	8,9	100
Schule im Ausland	62,2	24,3	5,4	21,6	0	8,1	100
Italiener	44,1	24,5	7,3	15,7	1,7	8,7	100
Bildungsinländer	32,5	23,5	10,8	10,2	2,4	7,2	100
Schule im Ausland	60,0	25,8	2,5	23,3	0,8	10,8	100

Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Vorwegzuschicken ist, dass Aussiedler insgesamt einen durchschnittlich höheren Bildungsgrad als die Arbeitsmigranten aus den ehemaligen Anwerbestaaten besitzen (hier nicht abgebildet). Dennoch kommen unter den Russlanddeutschen, die ihren Schulabschluss in den GUS-Ländern machten, 61% nicht über einen Hauptschul- bzw. Pflichtschulabschluss hinaus.³⁸ In den übrigen Aussiedlergruppen liegt der Anteil von Absolventen weiterführender Schulen höher. Die Bildungsinländer unter den Russlanddeutschen schließen dagegen etwas besser ab, was Münz et al. (1999: 139) auch auf die Wirkung einschlägiger Förderprogramme zurückführen. Immerhin ein Fünftel der Russlanddeutschen, deren Weg über eine deutsche Schule führte, verfügt über das Abitur. Dies ist ein höherer Anteil als bspw. bei den türkischen Bildungsinländern aber ein geringerer Anteil als unter den autochthonen Deutschen. Unklar ist aber, wie bereits ausgeführt, auf welchem Niveau die in den GUS-Ländern erzielten höheren Schulabschlüsse einzuordnen sind.

Ein ähnliches Problem zeigt sich hinsichtlich der Berufsabschlüsse. Die „mitgebrachten“ Ausbildungen lassen en nahtlosen Anschluss an hiesige Berufsbilder auf höherem Niveau meist nicht zu, weshalb in der Regel insbesondere auch bei Akademikern Nachqualifizierungen erforderlich sind (OBS 2005).

Vor diesem Hintergrund ist denn auch der Umstand zu sehen, dass etwa unter den russlanddeutschen „Bildungsausländern“ ein höherer Anteil an Hochschulabsolventen als unter Deutschen zu finden ist. Doch unter den Bildungsinländern liegt er wiederum niedriger (Tabelle 5.4/7). Genauso verhält es sich bei den Anteilen von Realschülern mit Berufsabschluss.

Dieses Muster ist auch bei der Gruppe der übrigen Aussiedler zu beobachten. Anders verhält es sich demgegenüber bei Türken, Griechen und Italienern. Unter den Angehörigen der klassischen Anwerbestaaten liegt auch bei denjenigen, die im Herkunftsland zu Schule gingen, der Anteil an Hochschulabsolventen niedriger als bei Deutschen und Russlanddeutschen. Unter den Bildungsinländern ist dies ohnehin der Fall. Mit Blick auf das andere Ende der Skala ist hervorzuheben, dass Russlanddeutsche zwar häufiger als Deutsche ohne Berufsabschluss dastehen. Aber unter denen, die in den GUS-Ländern zur Schule gingen ist nur jeder Fünfte ohne Berufsausbildung, während von den ehemaligen „Gastarbeitern“ (und ihren Nachfahren) mehr als jeder Zweite keinen Beruf erlernte. Interessant ist nun aber, dass die russlanddeutschen Bildungsinländer in punkto Berufsabschluss in etwa genauso schlecht abschneiden wie die Ausländergruppen. Hier deutet sich an, dass Aussiedlerjugendliche in der Konkurrenz mit den Einheimischen um einen Ausbildungs- oder Arbeitsplatz immer häufiger den Kürzeren ziehen (Dietz/ Roll 1998: 70).

³⁸ Dietz (1995) beschreibt, dass Russlanddeutsche bspw. in Kasachstan zeitweise Ungleichbehandlungen im Zugang zu höheren Bildungseinrichtungen hinnehmen mussten.

Welche weiteren Auswirkungen die neuerdings hohe Zahl an Ungelernten für die Arbeitsmarktsituation von Russlanddeutschen hat, wird anhand der qualifikations-spezifischen Erwerbslosenquoten ersichtlich (Tabelle 5.4/8): In der Gruppe der Aussiedler ohne Berufsabschluss ist jeder Vierte (24%) ohne einen Arbeitsplatz. dies ist in dieser Sparte die zweithöchste Arbeitslosenquote (nach den Türken). D.h. die un-gelernten Russlanddeutschen trifft es am Arbeitsmarkt noch etwas härter als die einheimischen Deutschen. Besonders gravierend ist jedoch, dass selbst die Russlanddeutschen mit einem Hochschulabschluss stark von Arbeitslosigkeit betroffen sind. Und hier ist der Abstand zu den Einheimischen sogar immens. Mit einer Arbeitslosenquote von 15% sind russlanddeutsche Akademiker mit drei- bis viermal so hoher Wahrscheinlichkeit arbeitslos wie die einheimischen Akademiker. Sie liegen diesbezüglich sogar über der Quote bei den Türken. Eine vergleichsweise „günstige“ Arbeitslosenquote weisen nur die Techniker und Meister auf.

Tabelle 5.4/8: Arbeitslosigkeit nach Qualifikation und Herkunft

Herkunft	kein Abschluss	Lehre/ Techniker	Hochschulabschluss
	Arbeitslosenquote		
Russlanddeutsche	23,8	11,7	15,2
andere Aussiedler	13,3	17,0	10,3
Deutsche	20,8	10,5	4,4
Ausländer	20,8	10,8	8,5
Türken	27,2	14,9	12,5
Griechen	10,0	13,5	0,0
Italiener	11,7	6,6	11,8

Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Dies sind einige der Ausgangsbedingungen für den schwierigen Weg der beruflichen Integration von Russlanddeutschen, die einen ersten aber noch nicht ausreichenden Hinweis zur Beantwortung der Frage liefern, warum sich Aussiedler so selten selbständig machen: Die Bildungsressourcen – als entscheidende Determinante beruflicher Selbständigkeit – sind schwächer als die von Deutschen, aber immerhin besser als bspw. die von Türken und Italienern. Allerdings lässt sich aus der Tatsache, dass Russlanddeutsche eher über einen abgeschlossenen Beruf verfügen noch nicht schließen, dass sie diesen in Deutschland auch adäquat verwerten können. Auf diese und weitere Fragen wird im Folgenden eingegangen.

5.5 Selbständigkeit zur Überwindung von Ungleichheit?

Der Wechsel in die berufliche Selbständigkeit ist nicht nur eine Frage der persönlichen Ressourcen und Gelegenheiten, sondern nicht selten eine Folge der schlechten Perspektiven am Arbeitsmarkt oder auch generell mit dem Wunsch nach einer sozialen und materiellen Besserstellung verbunden. Inwieweit solche Triebkräfte bei russ-

landdeutschen Aussiedlern von Bedeutung sind, hängt nicht zuletzt von ihrer sozialen und ökonomischen Positionierung in der Aufnahmegesellschaft, wie etwa vom Ansehen und Einkommen ab.

Mit den persönlichen Charakteristika und individuellen Ressourcen wurden einige wesentliche – und für Russlanddeutsche eher ungünstige – Voraussetzungen für den Schritt in die Selbständigkeit identifiziert. Diese Determinanten sind aber zudem im Kontext weiterer Faktoren, insbesondere der individuellen Arbeitsmarktintegration zu sehen. Auf das Problem hoher Erwerbslosigkeit wurde bereits eingegangen, weshalb eigentlich überrascht, dass dennoch vergleichsweise wenig Russlanddeutsche alternativ den Weg in die berufliche Selbständigkeit nehmen.

Es wäre jedoch zu kurz gegriffen, die Bestimmungsgründe unternehmerischer Aktivitäten ausschließlich in den Extremen einer Push- und Pull-Dimension zu suchen. Zum einen ist davon auszugehen, dass meist mehrere Motive – und dabei nicht selten auch Anreize und Zwänge gleichzeitig – eine Rolle spielen. Zum anderen wird oft vergessen, dass den wie auch immer gearteten Triebkräften genauso häufig Hindernisse entgegenstehen. So kann Selbständigkeit u.U. zwar als eine Reaktion auf mangelnde Beschäftigungsmöglichkeiten oder auf Unzufriedenheit am Arbeitsplatz gesehen werden. Aber in solchen Fällen ist dennoch nicht ausgeschlossen, dass letztlich unzureichende Ressourcen die Aufnahme einer selbständigen Erwerbsarbeit prinzipiell ver- oder behindern.

5.5.1 Berufliche Positionierung abhängig Beschäftigter

Arbeits- aber vor allem Berufserfahrung ist eine zentrale Komponente und Voraussetzung für den Pfad ins Unternehmertum. Insbesondere in Deutschland kommt hinzu, dass der Zugang zur beruflichen Selbständigkeit in vielen Feldern institutionell reguliert bzw. von Zertifikaten abhängig ist. Für die meisten Russlanddeutschen stellt sich jedoch primär die Frage, ob sie ihre in den GUS-Ländern erworbene Qualifikation überhaupt, das heißt zunächst in einer abhängigen Beschäftigung, verwerten können. Noch Anfang der 90er Jahre gingen einige Studien davon aus, dass Aussiedlern aufgrund ihrer Berufs- und Qualifikationsstruktur die Integration in den Arbeitsmarkt leichter fallen dürfte als den Arbeitsmigranten aus den Mittelmeerländern (IW 1989). Diese Einschätzung bezog sich allerdings eher auf die Zeit vor der Wende. Mittlerweile hat sich das Bild gewandelt. Mehrere Untersuchungen belegen, dass es den Spätaussiedlern immer weniger gelingt, in ihrem erlernten oder zuvor ausgeübten Beruf tätig zu werden (Münz et al. 1999: 142f., Dietz 1995, Koller 1993).³⁹ Viele der in den GUS-Ländern erworbenen Qualifikationen, insbesondere Angestelltenberufe, sind hierzulande nicht verwertbar oder werden ohne Zusatzqua-

³⁹ Dietz (1995: 134) kommt bspw. in ihrer Befragung zu dem Ergebnis, dass zwei Drittel der Russlanddeutschen nicht mehr in dem früheren Beruf arbeiten.

lifikation auf dem deutschen Arbeitsmarkt nicht akzeptiert; wobei auch Sprachprobleme hinzukommen (Koller 1997, Dietz 1995, Puskeppeleit 1995). So nahmen viele besser Qualifizierte notgedrungen eine Tätigkeit auf, die unterhalb des Status lag, den sie in den GUS-Ländern hatten (Heller et al. 1993, Greif et al. 1999).

Eine solche Dequalifizierung hat mit Blick auf das Gründungspotenzial unterschiedliche Implikationen. Einerseits ließe sich hieraus der Wunsch ableiten, die erlernten Kenntnisse und Fähigkeiten dann eben nicht in einer abhängigen sondern in einer selbständigen Beschäftigung zu verwerten. Dies ist nicht nur unter Migranten insgesamt, sondern auch unter Frauen ein häufig auftretendes Gründungsmotiv (Strohmeier 2004). Andererseits werden gerade einer unternehmerischen Tätigkeit arbeitsmarkt- und wettbewerbsadäquate Qualifikationen abverlangt, die offenbar von Russlanddeutschen genauso selten wie von der „Gastarbeitergeneration“ erbracht werden können. Denn zum einen sind in einer wachsenden Dienstleistungsökonomie professionelle Dienstleistungsberufe zur Gründung eines Unternehmens gefragt. Und zum anderen werden, soweit sich im Produzierenden Bereich Start-up-Chancen bieten, eher höherwertige technische oder handwerkliche Fähigkeiten gefragt.

Beide Bedingungen erfüllen Russlanddeutsche äußerst selten. Dies wird deutlich, wenn – nicht wie in Kapitel 5.3 die „mitgebrachten“ Ressourcen, sondern – die in Deutschland mit einer abhängigen Beschäftigung verbundenen beruflichen Positionen betrachtet werden (Tabelle 5.5/1). Zunächst ist festzuhalten, dass weit überproportional viel Russlanddeutsche, nämlich zwei Drittel (68%) als Arbeiter tätig sind. Dieser Anteil liegt sogar höher als auf Grundlage der Berufsstruktur im Herkunftsgebiet zu erwarten gewesen wäre (Kap. 5.3.1). Viel entscheidender ist jedoch die Tatsache, dass das Verhältnis von ungelernten zu Facharbeitern rund zwei zu eins beträgt. Der Anteil von Meistern oder gehobeneren handwerksähnlichen Berufen geht gegen Null, was sich aus dem viel eher industriell geprägten Arbeitskontext in den GUS-Ländern erklärt. Zum Vergleich: Unter Deutschen ist nicht nur der Anteil an Arbeitern insgesamt weit geringer. Hier sind zudem mehr gelernte als un- oder angelernte Kräfte tätig. Auch bei den übrigen Aussiedlergruppen zeigt sich diesbezüglich ein ausgewogeneres Verhältnis.

Im Feld der Dienstleistungsberufe ergibt sich bei Russlanddeutschen eine ähnlich ungünstige Struktur: Während unter den autochthonen Deutschen, aber auch unter den „übrigen“ Aussiedlergruppen qualifizierte Angestelltentätigkeiten überwiegen, üben Russlanddeutsche – soweit sie denn überhaupt im tertiären Bereich arbeiten – überproportional häufig einfache Dienstleistungen aus. Hier liegt also ein weiterer Schlüssel zur Erklärung geringer Gründungschancen, da die Perspektiven beruflicher Selbständigkeit viel eher in den wissensintensiven und unternehmensorientierten Dienstleistungen zu suchen sind. Und dazu gehören vor allem die Freien Berufe.

Tabelle 5.5/1: Berufliche Position von Arbeitnehmern in Deutschland nach Herkunft

Berufliche Position	Russland- deutsche	andere Aussiedler	Ausländer	Deutsche
	in %			
gewerbl.-techn. Auszubildende	8	4	1	3
kaufmänn. Auszubildende	2	2	1	2
Volontäre, Praktikanten	1	1	0	1
ungelernte Arbeiter	13	7	13	3
angelernte Arbeiter	32	18	32	8
gelernte und Facharbeiter	21	20	13	13
Vorarbeiter, Kolonnenführer	1	4	2	2
Meister, Polier	0	1	1	1
Industrie- und Werkmeister	0	1	1	1
Angest. einf. Tät ohne Ausbildung	4	6	7	4
Angest. einf. Tät. mit Ausbildung	8	9	5	9
Angest. mit qual. Tätigkeit	7	17	12	26
Angest., hochqual.Tät./Leitungsfkt.	4	7	9	17
Beamte im einf.+mittleren Dienst	1	1	0	2
Beamte im gehob.+höhere Dienst	0	2	2	7
Summe	100	100	100	100

Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Natürlich bieten sich zum Schritt in die Selbständigkeit auch Berufe im Bereich der einfacheren, etwa der haushaltsorientierten Dienstleistungen an. So erklärt sich ja unter anderem auch die enorme Zunahme selbständiger Türken, Italiener und Griechen, die versuchen, vor allem im Gastronomiebereich und teils auch im Handel ihre kulturellen Kompetenzen auszuspielen. Wie aber im Verlauf der Untersuchung noch stärker herausgearbeitet wird, können diesbezüglich Russlanddeutsche aus verschiedenen Gründen nicht mit einer Nachfrage auf diesem Sektor rechnen. Ohnehin sind unter den „mitgebrachten“ Ressourcen kaum Gastronomieberufe (vgl. Kap. 5.3).

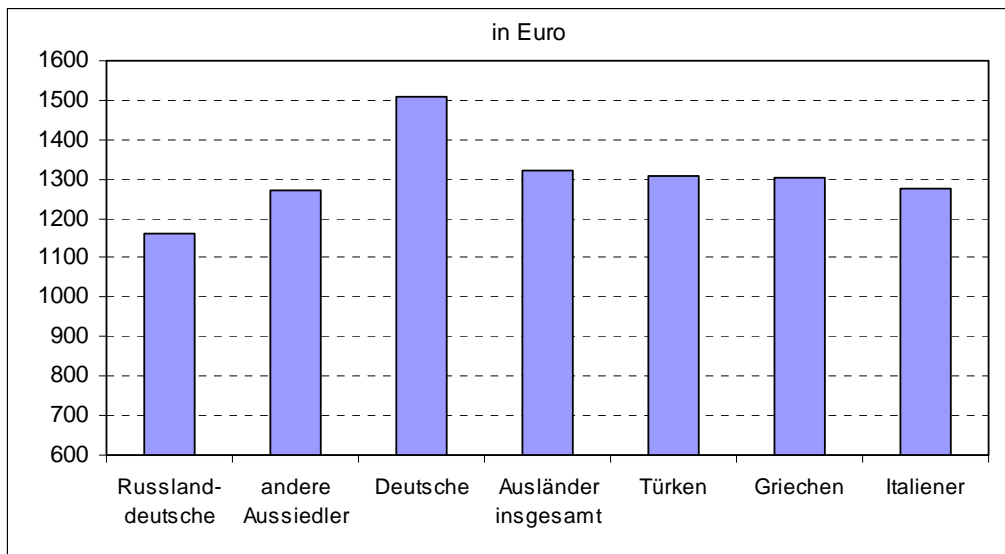
5.5.2 Einkommen und Arbeitszeit

Eine selbständige Tätigkeit verspricht in der Regel auch bei Migranten ein höheres Einkommen als eine abhängige Beschäftigung (Özcan/ Seifert 2000, Leicht et al. 2004). Inwieweit eine materielle Besserstellung ein Antrieb oder gar ein Zwang für den Wechsel in die berufliche Selbständigkeit darstellen könnte, lässt sich zumindest hypothetisch anhand des in der abhängigen Beschäftigung erzielten Einkommens ablesen. Ein niedriges Einkommen kann allerdings umgekehrt auch ein Hindernis darstellen, weil es die „Sparquote“, d.h. die Akkumulierung von Eigenkapital für eine Gründung eher schmälert. Insofern werden (an anderer Stelle) noch weitere Faktoren, wie etwa die Möglichkeiten der Fremdkapitalaufnahme, berücksichtigt.

Abbildung 5.5/2 verdeutlicht, dass die Russlanddeutschen unter allen betrachteten Gruppen mit rund 1.160 Euro das durchschnittlich niedrigste monatliche Nettoein-

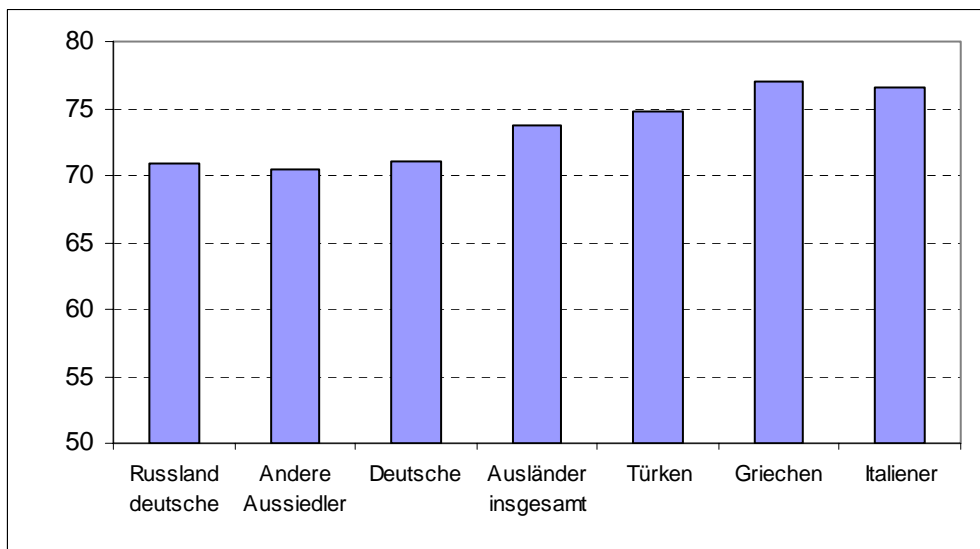
kommen erzielen. Dies liegt fast ein Drittel unter demjenigen der Deutschen und auch noch unter demjenigen der übrigen Aussiedlergruppen. Selbst die weniger privilegierten Türken verdienen durchschnittlich rund 150 Euro mehr im Monat.

Abbildung 5.5/2: Durchschnittliches Netto-Einkommen von abhängig Beschäftigten nach Herkunft



Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 5.5/3: Anteil der Vollzeitbeschäftigten nach Herkunft (%)



Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Natürlich kann aus diesen Daten nicht vorhergesagt werden, ob der relativ schmale Verdienst zum Wechsel in eine „Arbeit auf eigene Rechnung“ motiviert. Dies ist nur ein potenzielles Motiv unter vielen und zudem auch eine Frage des hierfür geleisteten Arbeitsaufwands. Das gegenüber anderen Migrantengruppen geringe Durchschnittseinkommen steht teilweise auch im Zusammenhang damit, dass Aussiedler – und hier nicht nur die Russlanddeutschen – auch einen vergleichsweise geringen

Anteil an Vollzeitbeschäftigten stellen (Abbildung 5.5/3). Mit rund 70% Vollzeitbeschäftigten ist das Arbeitsvolumen allerdings in etwa genauso hoch wie bei den Deutschen.

Der Anteil an Vollzeitbeschäftigten ist zudem vor dem Hintergrund der ungünstigen Arbeitsmarktlage von Russlanddeutschen zu sehen. Auf einen höheren Anteil teilszeitbeschäftigter Frauen kann das Arbeitszeitmuster in diesem Fall nicht unbedingt zurückgeführt werden, da die Frauenerwerbsbeteiligung nur bei den Türken niedriger liegt, aber nicht in den anderen Ausländergruppen (vgl. auch Tab. 5.4/1).

5.5.3 Berufliches Prestige

Materielle Anreize bilden jedoch nur einen kleinen Ausschnitt möglicher Pull-Faktoren. Während bei einer Gründung auf individueller Ebene im Vorhinein meist kaum abzuschätzen ist, in welchem Umfang sich Gewinnaussichten überhaupt realisieren lassen, bietet das soziale Prestige, welches mit selbständiger Arbeit verbunden ist, einen durchaus vorhersehbaren „Gewinn“. Dies ist insbesondere für Migranten, die in der Aufnahmegesellschaft mit einem vergleichsweise niedrigem Ansehen rechnen müssen, seit jeher ein – wenn auch vielleicht eher begleitendes – Gründungsmotiv (Light 1972).

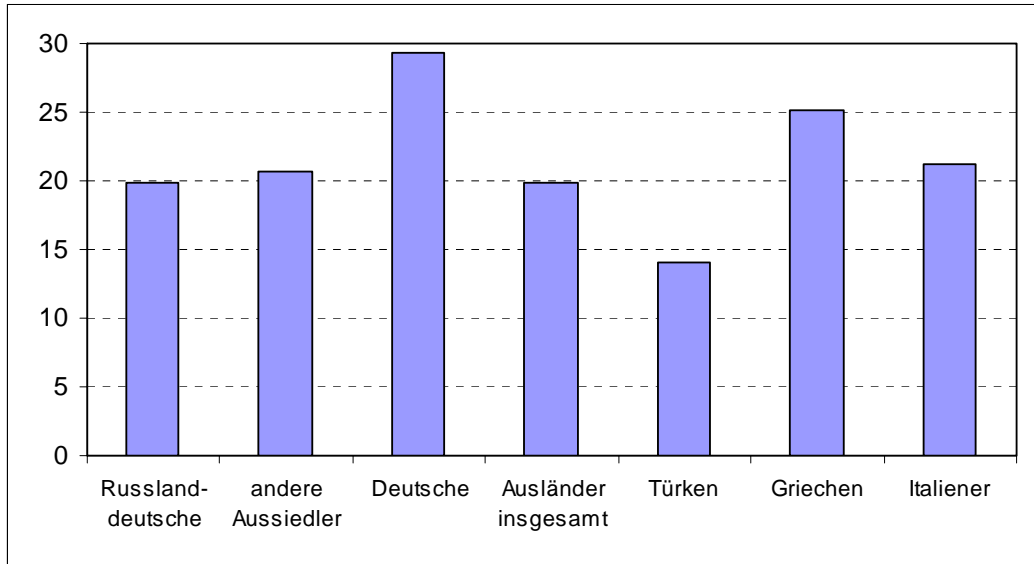
Nachfolgend wird auf die Magnitude Prestige Skala von Wegener zurückgegriffen. Die Skala spiegelt das in der Öffentlichkeit wahrgenommene soziale Ansehen einer beruflichen Tätigkeit wider. Vor dem Hintergrund der in Kapitel 5.5.1 dargestellten Berufspositionen zeigt Abbildung 5.5/4 erwartungsgemäß, dass die von Russlanddeutschen ausgeübten Tätigkeiten im Durchschnitt mit einem niedrigerem Ansehen verbunden sind als bei Deutschen, aber auch bspw. als bei Griechen. Lediglich die Türken verrichten Tätigkeiten mit einem noch geringeren Prestige.

Wie die BMWA-Untersuchung (auf Basis hier nicht verwendbarer Mikrozensuszahlen;⁴⁰ vgl. Leicht et al. 2004) verdeutlicht, verändert sich insbesondere das Prestige von Türken, wenn sie sich selbständig machen, da sie dann in andere Berufsgruppen rücken bzw. rücken können. Inwieweit ein solcher Prestigegewinn auch für Russlanddeutsche festzustellen ist bzw. wäre, sofern sie in die Selbständigkeit wechseln, lässt sich hier leider aufgrund der geringen Selbständigenfallzahlen nicht mit dem SOEP überprüfen. Die Gründung eines eigenen Unternehmens würde wiederum stark davon abhängen, inwieweit es den Russlanddeutschen gelingt, ihre Qualifikationen wenigstens in der beruflichen Selbständigkeit zu verwerten. Dass dies aufgrund der Marktanforderungen auch bei einer unternehmerischen Tätigkeit mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden wäre, wurde zuvor schon diskutiert. So weichen selbst akademisch gebildete Russlanddeutsche hierzulande auf Tätigkeiten aus,

⁴⁰ Siehe Kap. 3.

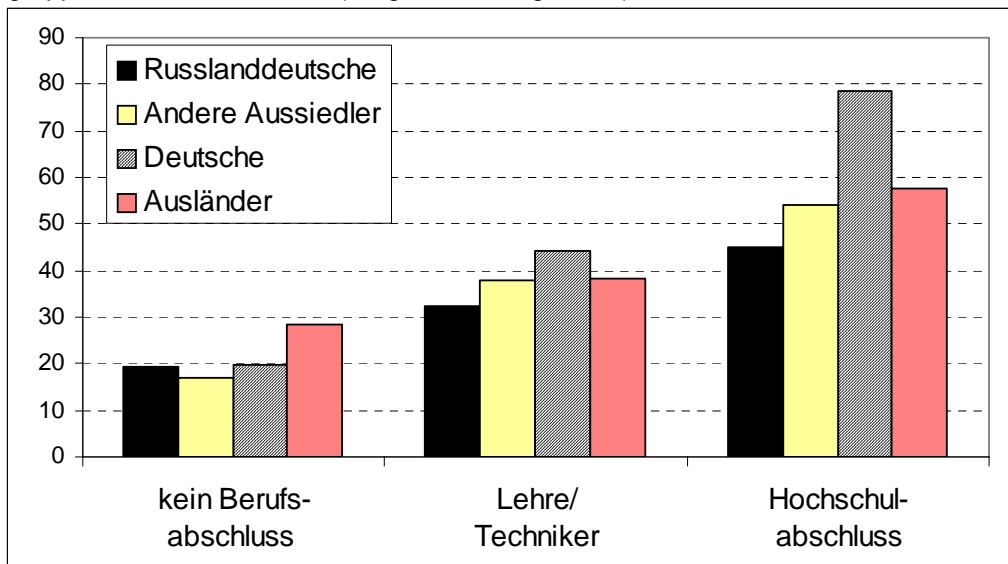
die nur geringe Anforderungen und daher auch ein geringes Prestige mit sich bringen (Heller et al. 1993, Greif et al. 1999).

Abbildung 5.5/4: Durchschnittliches Prestige der beruflichen Position von abhängig Beschäftigten nach Herkunft (Wegener Prestigeskala)



Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 5.5/5: Durchschnittliches Prestige der beruflichen Position nach Qualifikationsgruppen und nach Herkunft (Wegener Prestigeskala)



Quelle: Sozioökonomisches Panel 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Dies kann bei einer weiteren Differenzierung der Wegener-Prestigeskala nach einzelnen Qualifikationsgruppen auch anhand der SOEP-Daten aufgezeigt werden (Abbildung 5.5/5). Das Qualifikationsniveau bestimmt die berufliche Position und damit auch das soziale Prestige. Während deshalb die Prestigewerte unter Deutschen mit zunehmender Qualifikation deutlich steigen und bei Akademikern in etwa vier mal so hoch ausfallen wie bei Beschäftigten ohne einen Abschluss, genießen russland-

deutsche Akademiker ein vergleichsweise geringeres Prestige, da sie auf andere Berufe zurückgreifen müssen. Bei ihnen ist das Prestigeniveau „nur“ doppelt so hoch wie bei denjenigen ohne Berufsabschluss. Es ist daher davon auszugehen, dass in einigen Berufsgruppen, in welchen Russlanddeutsche ihre Qualifikation auch hierzulande eher anwenden und sich dabei selbständig machen können, so etwa bei Ärzten oder im Ingenieurwesen, auch ein Prestigezugewinn erzielbar wäre.

Andererseits jedoch liefern die bisherigen Untersuchungen zur Arbeitsmarktintegration von Aussiedlern auch deutliche Hinweise, dass in dieser Gruppe die Bereitschaft, ausbildungsunadäquate Arbeitsplätze anzunehmen, recht groß ist (z.B. Dietz 1995: 126f., Heinen 2005). Die Inkaufnahme einer Dequalifizierung und eines beruflichen Abstiegs (Greif et al. 1999) dürfte wiederum das Potenzial derer mindern, die aus Prestige Gründen bzw. wegen sozialer Aufstiegsmöglichkeiten in die Selbständigkeit wechseln.

5.6 Zwischenfazit aus Sekundärdatenanalysen

Nachdem sich herausstellt, dass die Gründungsneigungen und -möglichkeiten von Russlanddeutschen weit hinter denjenigen anderer Migranten zurückliegen, stand im Vorfeld weiterer Schritte die Frage im Vordergrund, welche Faktoren das geringe Selbständigenpotenzial dieser Gruppe erklären. Zunächst verwundert schon die geringe absolute Zahl an beruflich Selbständigen, da nicht ganz die Hälfte der mehr als 2 Millionen in Deutschland lebenden Russlanddeutschen erwerbstätig ist. In dieser verkürzten Sicht, müsste das Gründungspotenzial dann eigentlich größer sein als das der hierzulande lebenden Türken. Allerdings wird das Selbständigenpotenzial nicht allein durch die Größe einer Population, sondern vielmehr durch die individuellen und gruppenspezifischen Ressourcen, Gelegenheiten und Restriktionen geprägt.

Vor diesem Hintergrund wurde hier bereits im Vorfeld der Primärdatenauswertung den möglichen Push- und Pull-Motiven sowie den angebotsseitigen Ressourcen für den Schritt in die Selbständigkeit, aber auch den Hindernissen nachgespürt. Im Ergebnis zeigt sich, dass Russlanddeutsche in mehrfacher Hinsicht ungünstige Voraussetzungen für die Entwicklung unternehmerischer Aktivitäten besitzen. Nachteilige Ausgangsbedingungen lassen sich auf mindestens zwei Ebenen finden. Zum einen mangelt es an aus dem Herkunftsland transferierbaren selbständigkeitsrelevanten Ressourcen und zum anderen ergeben sich aus dem (teils kurzen) Aufenthalt in Deutschland bislang noch zu wenig Chancen, um die vorhandenen qualifikatorischen und sozialen Ressourcen den Erfordernissen des Marktes anzupassen.

Als *nachteilige Ausgangsbedingungen* für den Schritt in die Selbständigkeit kommen bei Russlanddeutschen in Betracht:

- Ihre im Herkunftsgebiet erlernten oder ausgeübten Berufe liegen überwiegend im industriellen, sozialen und administrativen Bereich und bieten kaum Gelegenheiten zur Ausübung einer selbständigen Erwerbsarbeit.
- Aber auch auf den von ihnen in Deutschland eingenommenen Arbeitsplätzen lassen sich kaum arbeitspraktische Kenntnisse und Fähigkeiten für den Schritt in die Selbständigkeit gewinnen: Denn mangels Verwertbarkeit ihrer Qualifikationen verrichten Russlanddeutsche überwiegend anspruchslöse produzierende Tätigkeiten, wohingegen in einer wissensbasierten Dienstleistungsökonomie der Markt für Gründungen ganz andere Tätigkeiten verlangt.
- Arbeitserfahrung und ein entsprechendes Lebensalter vermehren die Gründungs- und Überlebenschancen für ein Unternehmen. Russlanddeutsche weisen aber neben den Türken das niedrigste Durchschnittsalter auf. Im Kontext der geringen Aufenthaltsdauer boten sich den Spätaussiedlern bisher nur wenig Möglichkeiten zur Akkumulierung von Arbeits- und Berufserfahrung.
- Im Gegensatz zu den Angehörigen der ehemaligen Anwerbestaaten können Russlanddeutsche kaum auf in Deutschland allgemein anerkannte kulturelle Kompetenzen, bspw. auf eine entsprechende Nachfrage im Gastronomie- und Handelsbereich bauen.
- Der Umfang an sozialen Ressourcen für eine unternehmerische Tätigkeit ist gering, da die Spätaussiedler selten auf eine tradierte und familiär gestützte Selbständigkeitserfahrung zurückgreifen können.

Die Daten zeigen aber auch, dass sich andererseits potenzielle Triebkräfte finden, welche die Russlanddeutschen dazu motivieren könnten, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Allerdings scheinen auch die als *Push-Faktoren* in Frage kommenden Determinanten in ihrer potenziellen Wirkung eher beschränkt:

- Das Ausmaß an Arbeitslosigkeit, zumindest unter den in den 90er Jahren übersiedelten Russlanddeutschen, müsste eigentlich in vergleichbarem Umfang wie bei anderen Migrantengruppen zu einer Flucht in die Selbständigkeit motivieren. Doch die relativ geringe Inanspruchnahme von BA-Fördermitteln für eine Existenzgründung verdeutlicht, dass dieser Weg nur selten beschritten wird.
- Die am deutschen Arbeitsmarkt geringe Akzeptanz der im Herkunftsland erworbenen Qualifikationen könnte den Druck verstärken „auf eigene Rechnung“ zu arbeiten. Allerdings haben Qualifikationen, die in einer abhängigen Beschäftigung nicht verwertet werden können auch in der beruflichen Selbständigkeit keinen Bestand.

Wenn nicht Zwänge so mögen unter Umständen Anreize die Gründungsaktivitäten von Russlanddeutschen verstärken. Doch auch die als *Pull-Faktoren* diskutierten Motive besitzen eher ambivalenten Charakter bzw. sind mit Hindernissen belegt:

- Im allgemeinen erhöht die Arbeit in einem eigenen Unternehmens das Verdienstniveau. Da Spätaussiedler in einer abhängigen Beschäftigung das durchschnittlich niedrigste Einkommen unter den Vergleichsgruppen haben, könnte die Aussicht auf eine materielle Verbesserung einen Gründungsanreiz bieten. Andererseits beginnen viele Zugewanderte „von vorne“, weshalb das geringe Einkommen kaum zur notwendigen Eigenkapitalbildung beiträgt.
- Die von Russlanddeutschen ausgeübten Berufe besitzen neben denen von Türken das geringste Prestige. Daher könnte ein Wechsel in die Selbständigkeit ihr soziales Ansehen erhöhen. Dies setzt aber voraus, dass sie nicht nur die berufliche Stellung sondern auch die ausgeübte Tätigkeit wechseln. Aber gerade dies kann ihnen aufgrund der geschilderten Verwertbarkeitsprobleme kaum gelingen.

Insgesamt betrachtet bieten also die Ausgangsbedingungen und beruflichen Positionen von Russlanddeutschen bisher wenig Möglichkeiten ökonomische und soziale Ungleichheiten durch Selbständigkeit zu kompensieren, da ihnen auf dem Weg zu einem eigenen Unternehmen häufig mehr Hindernisse als Chancen begegnen. Dennoch ist davon auszugehen, dass die Gründung eines eigenen Unternehmens die Aussichten auf eine bessere Integration auf dem Arbeitsmarkt und in der Gesellschaft erhöhen. Dies hängt entscheidend davon ab, in welchen wirtschaftlichen Segmenten sie sich selbständig machen (können) und welchen betrieblichen Erfolg sie erzielen. Die Charakteristika von selbständigen Russlanddeutschen und ihre betrieblichen Leistungsmerkmale sind – neben anderen Parametern – Gegenstand der Primärdatenauswertung, deren Ergebnisse im Folgenden vorgestellt werden.

6. Der Weg in die berufliche Selbständigkeit

Da sich – wie beobachtet – vergleichsweise wenig Russlanddeutsche unternehmerisch betätigen und zudem auch die individuellen Voraussetzungen zum Wechsel in die Selbständigkeit unter den Spätaussiedlern insgesamt eher ungünstig sind, interessiert umso mehr, unter welchen Gegebenheiten der berufliche Weg dann in die Selbständigkeit führt. Hierzu werden Einblicke in die Biographie derer erforderlich, die sich trotz aller Widrigkeiten zur Gründung eines Unternehmens in der Bundesrepublik entschlossen haben. Das heißt, im Folgenden wird auf die Daten der eigenen Unternehmerbefragung zurückgegriffen, in welcher – neben den Selbständigen anderer Herkunft – zusätzlich 401 russlanddeutsche Selbständige befragt wurden (ausführlich Kapitel 4.3).

Im Mittelpunkt der Betrachtungen steht daher zunächst die Haltung und die Situation von Russlanddeutschen vor der Gründung: Wann und in welchem Kontext haben sie zum ersten Mal den Wunsch gehegt, auf eigene Rechnung zu arbeiten? (Kapitel 6.1) Ferner: In welcher Erwerbssituation befanden sie sich unmittelbar vor der Gründung? (Kapitel 6.2)

6.1 Entstehung des Gründungswunsches

Da unternehmerische Initiativen im politischen System der ehemaligen Sowjetunion keinen Platz hatten konnte sich eine „Kultur der Selbständigkeit“ kaum etablieren. Von daher war auch anzunehmen, dass Russlanddeutsche, die nach der Übersiedlung in der Bundesrepublik schließlich ein Unternehmen gründeten, diesen Wunsch wohl selten bereits im Herkunftsland entwickelten. Die geringe Zahl derer, die sich bereits in der ehemaligen Sowjetunion selbständig betätigten bzw. unternehmerisch tätig sein durften (Kapitel 5.3.2), ist allerdings noch kein Indiz dafür, dass der Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit nicht dennoch bei manchen als unerfüllte Hoffnung schlummerte. Inwieweit der dann in Deutschland umgesetzte Wunsch in der alten Heimat oder aber erst in der Auseinandersetzung mit der Ankunftsgesellschaft entstand, wird nachfolgend untersucht (Kapitel 6.1.1). Darüber hinaus interessiert generell, das heißt unabhängig vom Ort der Entstehung, wie lange Zeit ein solcher Wunsch „gärte“, bevor er in die Tat umgesetzt werden konnte (Kapitel 6.1.2).

6.1.1 Ort der Entstehung: Kein „transferierter“ Gründungswunsch

Insbesondere ältere kultur- und sozialisationstheoretische Ansätze zur Erklärung ethnischen Unternehmertums gehen – vereinfacht formuliert – von der Annahme aus, dass Personen aufgrund der kulturellen Gepflogenheiten in ihrem Herkunftsland latent den Wunsch „in sich“ tragen, im Verlauf ihres Lebens unternehmerisch tätig

zu werden (z.B. Light 1972, Wiebe 1984). Allerdings haben bereits vorangegangene Untersuchungen belegt, dass die kulturellen Traditionen zugeschriebenen Verhaltensmerkmale oftmals überschätzt und demgegenüber situativ wirkende Faktoren und Rahmenbedingungen unterschätzt werden (Waldinger et al. 1990, Cassarino 1997 sowie Kap. 3.3). Dies war auch eines der Ergebnisse des BMWA-Projekts (Leicht et al. 2004).

Es dürfte kaum überraschen, dass sich ein solcher Befund genauso mit Blick auf Aussiedler zeigt. Lediglich 11% bzw. ungefähr jeder neunte heute in Deutschland selbständige Russlanddeutsche entwickelte bereits im Herkunftsgebiet den Wunsch, einmal ein Unternehmen zu gründen (Tabelle 6.1/1).¹ Unerwartet ist in Anbetracht des historisch-politischen Hintergrunds wohl eher, dass dieser Anteil auf gleicher Höhe wie bei den italienischstämmigen Selbständigen und auch nur geringfügig unter demjenigen von Selbständigen griechischer oder türkischer Herkunft liegt. Das wiederum ist aber auf die Neigungen der in den 90er Jahren und danach zugereisten Russlanddeutschen zurückzuführen, wie die Differenzierung nach Kohorten zeigt (Tabelle 6.1/1). D.h. die noch vor dem Fall des eisernen Vorhangs Übersiedelten hatten sich im Kontext des sowjetischen Staatspaternalismus natürlich weniger mit dem Thema Selbständigkeit auseinandergesetzt.

Tabelle 6.1/1: Entstehung des Wunsches nach Selbständigkeit im Herkunftsgebiet

Wunsch nach Selbständigkeit entstanden ...	Russlanddeutsche Selbständige			Griechisch- stämmige	Italienisch- stämmige	Türkisch- stämmige
	Einreise					
	bis 1990	ab 1991	Gesamt			
	in %					
im Herkunftsgebiet	8,8	13,7	11,4	13,0	11,2	12,7
in Deutschland	91,2	86,3	88,6	87,0	88,8	87,3
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(182)	(204)	(386)	(322)	(304)	(425)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „Beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Exkurs: Ergänzend und zum besseren Verständnis ist an dieser Stelle bereits vorwegzunehmen bzw. zu erwähnen, dass rund zwei Drittel (68%) der selbständigen Russlanddeutschen erst ab 1987 und über die Hälfte bzw. 53% erst nach 1990 zugewandert sind (zur Aufenthaltsdauer vgl. Kapitel 7.1). Aber dennoch weicht diese Zuwanderungsstruktur deutlich von derjenigen von Russlanddeutschen insgesamt ab. Das heißt, Selbständige sind in der Regel schon länger in Deutschland als die übrigen Russlanddeutschen, wobei der verbliebene Unternehmensbestand eher jung ist.

¹ Der Zeitpunkt des Gründungswunsches wird hier als derjenige verstanden, an dem ein heute Selbständiger erstmalig darüber nachdachte, ein eigenes Unternehmen zu eröffnen.

Vier Fünftel aller bis heute noch überlebenden Gründungen in dieser Gruppe erfolgten im Zeitraum der 90er Jahre (zu detaillierten Angaben bzw. zum Alter der Betriebe siehe Kapitel 8.4).

6.1.2 Zeit der Entstehung: Vom Gründungswunsch bis zur Umsetzung

Ein wesentliches Charakteristikum im Prozess des Selbständigwerdens ist die Zeitdauer, in welcher der gehegte Wunsch (oder gar der einmal gefasste Beschluss) ein Unternehmen zu gründen dann zur Umsetzung gelangt. Indirekt wächst mit der Dauer dieser Entwicklung auch die Wahrscheinlichkeit, dass sich Personen in profundere Form mit den Problemen und Erfordernissen einer Gründung in planender Weise befassen. Umgekehrt führen kürzere Planungsphasen zu Schwierigkeiten, die sich aus einer ungenügenden Vorbereitung auf die Selbständigkeit ergeben können (Dowling 2002). Allerdings ist nicht nur der konkrete Schritt in die Selbständigkeit, sondern unter Umständen bereits auch der Gründungswunsch das Ergebnis einer zu einem bestimmten Zeitpunkt wahrgenommenen Chance, die auf rasche Umsetzung drängt (Welter 2004). So betrachtet spiegelt die Zeit der Entstehung des Gründungswunsches gleichzeitig ein Stück weit das Gründungsklima bzw. die äußeren Rahmenbedingungen wider. So geht es nicht zuletzt auch darum, zu ergründen, ob es sich bei der Eröffnung eines eigenen Unternehmens um ein längere Zeit geplantes Projekt oder um einen eher spontanen Akt handelt, der sich bspw. aus den wirtschaftlichen bzw. situativen Rahmenbedingungen (bspw. einer Notlage) ergeben könnte.

Diesbezüglich muss im Falle von Russlanddeutschen von zwei gegensätzlich wirkenden Kräften ausgegangen werden: Einerseits verbringt ein beachtlicher Teil von ihnen – vor allem im Vergleich mit den klassischen „Gastarbeitergruppen“ – erst wenig Zeit in Deutschland, weshalb ein etwaiger Gründungswunsch, der überwiegend hierzulande entstand, noch nicht sehr lange währen kann. Andererseits jedoch dürfte in einer Gruppe, die sozialisationsbedingt kaum Erfahrung mit selbständiger Erwerbsarbeit in ihrem Umfeld besitzt, kein allzu überschwänglicher Hang bestehen, sich soz. kurzfristig auf ein „Gründungsabenteuer“ einzulassen.

Die Daten zeigen denn auch, dass russlanddeutsche Selbständige eher bedächtig bzw. mit längeren Überlegungen oder Planungen ihr Ziel verfolgten (Tabelle 6.1/2): Während 37% aller deutschen Gründer und zwischen 39% und 42% aller aus den Anwerbeländern stammenden Gründern ihren Wunsch innerhalb nur eines Jahres umsetzten, reagierten nur 27% der Russlanddeutschen so „spontan“. Bei 41% der russlanddeutschen Selbständigen reifte der Wunsch zwischen einem bis zu 4 Jahren, was einem weit höheren Anteil als in den anderen Gruppen entspricht. Es ist bei genauerer Betrachtung vor allem die Kohorte der vor 1990 Übersiedelten, die sich

eher Zeit mit der Umsetzung des Gründungswunsches ließ.² Eine solche Beobachtung ist im Kontext weiterer Analysen (siehe im Folgenden) nachvollziehbar, da die später Zugewanderten sich mit ungünstigeren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und letztlich mit höherer Arbeitslosigkeit auseinandersetzen mussten und sich daher ein Teil von ihnen schon nach kürzerer Zeit zum Schritt in die Selbständigkeit entschied.

Tabelle 6.1/2: Verteilung der Zeitdauer vom Gründungswunsch bis zur Gründung

Dauer des Gründungswunsches bis Umsetzung	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russldt.
	in %				
weniger als 1 Jahr	36,9	38,2	41,5	38,9	27,0
1 bis 4 Jahre	29,1	26,2	23,9	24,4	41,0
über 4 bis 10 Jahre	21,0	27,5	25,8	24,1	27,3
über 10 Jahre	13,0	8,1	8,7	12,7	4,6
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(477)	(397)	(356)	(481)	(388)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Insgesamt jedoch scheinen sich die Russlanddeutschen im Schnitt weniger schnell oder gar überstürzt zur Umsetzung eines Gründungswunsches – soweit überhaupt vorhanden – zu entschließen. Dies ist im Vergleich mit anderen Gruppen insofern auch bemerkenswert, da ihnen prinzipiell keine Hürden bei der Gewerbeanmeldung in Gestalt einer Mindestaufenthaltsdauer gesetzt sind.³

6.2 Erwerbssituation vor der Gründung

Die Fähigkeit zur Gründung eines eigenen Unternehmens, oder möglicherweise auch der Zwang dazu, wird zu einem großen Teil durch die Erwerbssituation von Personen und dabei vor allem durch die Berufserfahrung bestimmt. Insofern liefert die Ausgangsposition vor dem Schritt in die Selbständigkeit einen ersten Hinweis darauf, mit welchen Chancen Aussiedler in Richtung Gründung starten und unter Umständen genauso Informationen darüber, welches Motiv dieser Entscheidung zugrunde liegt. Auf die Motivlage und damit auf die Determinanten beruflicher Selbständigkeit wird allerdings an anderer Stelle ausführlicher eingegangen.⁴ Hier

² Hier nicht abgebildet. Im Mittel vergingen bei den vor 1990 zugewanderten Russlanddeutschen 4,6 Jahre zwischen Gründungswunsch und Gründung, bei den ab 1991 übergesiedelten beträgt der Mittelwert 4,2 Jahre.

³ Zu berücksichtigen ist allerdings, dass Russlanddeutsche unmittelbar nach ihrer Einreise in der Regel zunächst an den ihnen zugewiesenen Wohnorten verbleiben, was die Freiheit der Gewerbeausübung in bestimmten Branchen unter Umständen begrenzt.

⁴ Vgl. hierzu Kapitel 9.

interessiert zunächst welche Bedeutung die Beteiligung am Erwerbsleben generell für den Wechsel in die Selbständigkeit hat und dabei insbesondere, wie viele Russlanddeutsche vor der Gründung arbeitslos waren sowie ob sie zuvor schon Selbständigkeitserfahrung gesammelt haben.

6.2.1 Gründungen aus der Nichterwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit

Ausreichende Arbeitserfahrung ist eine wichtige Ressource für die Gründung eines Unternehmens (Brüderl et al. 1996 sowie Kap. 3.3.2). Die Erwerbsbeteiligung bestimmter Gruppen ist daher ein Indikator für die Gründungsfähigkeit der Einzelnen. Zunächst insgesamt betrachtet weisen Russlanddeutsche nicht nur in ihren Herkunftsländern, sondern auch in Deutschland mit einer Erwerbspersonenquote von 71% und eine Erwerbstätigenquote von 61% eine vergleichsweise hohe Erwerbsorientierung auf, wobei allerdings die Beteiligung der in den 90er Jahren Zugewanderten niedriger aber immerhin höher als die von Türken liegt (vgl. Kap. 5.2).

Welche Bedeutung hat vor diesem Hintergrund eine Erwerbstätigkeit für den Wechsel in die Selbständigkeit? Da Arbeitserfahrung eine bedeutende Rolle spielt sollten Gründungen aus der Nichterwerbstätigkeit einen entsprechend geringeren Anteil einnehmen. So war erwartungsgemäß ein – im Vergleich zu Russlanddeutschen insgesamt – überdurchschnittlich hoher Anteil der russlanddeutschen Gründer bereits zuvor erwerbstätig (Tabelle 6.2/1). Hierunter befanden sich vor dem Wechsel weit mehr in einer abhängigen Beschäftigung als dies bei den Deutschen oder den Angehörigen der Anwerbeländer beobachtbar ist. Aus der Nichterwerbstätigkeit, d.h. aus der Arbeitslosigkeit, Ausbildung usw.) gründete jeder zehnte Russlanddeutsche (zusammengenommen 9,5%). Dies entspricht in etwa dem Anteil bei den deutschen Gründern, liegt jedoch ein gutes Stück unterhalb demjenigen der Türken, bei denen in der Summe 17% aus der Nichterwerbstätigkeit gründeten.

Tabelle 6.2/1: Berufliche Stellung vor der Gründung

vorherige Stellung	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russldt.
	in %				
abhängig beschäftigt	82,5	77,0	78,8	72,6	87,2
schon selbständig	7,8	15,5	14,6	10,3	3,0
arbeitslos	0,6	1,3	0,9	4,6	5,0
Ausbildung/ Studium	4,3	5,2	3,2	7,4	3,0
sonstiges	4,9	1,1	2,6	5,1	1,5
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(397)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die Anteile an ehemals Nichterwerbstätigen beruhen auf stark unterschiedlichen Zusammensetzungen. Auffällig sind die türkischstämmigen Unternehmer, die in 7% aller Fälle ihr Unternehmen direkt nach einer Ausbildung eröffneten. Dies mag bei einer insgesamt hohen Arbeitslosigkeit unter Türken auch Ausdruck einer gewissen Perspektivlosigkeit sein. Soweit sich jedoch Russlanddeutsche selbständig machen, geschieht dies selten unmittelbar nach einer Ausbildung.

Ein auf den ersten Blick überraschendes Ergebnis ist der Umstand, dass nur wenige aller hier Befragten angaben, direkt *vor der Gründung arbeitslos* gewesen zu sein. Dies widerspricht zunächst der beobachteten Zunahme an Ich-AGs und Überbrückungsgeldempfängern (Kritikos/ Wießner 2004) sowie der Annahme, dass sich viele Migranten aus wirtschaftlicher Not beruflich selbständig machen. Am ehesten trifft dies noch auf die russlanddeutschen und türkischstämmigen Unternehmer zu, die im Vergleich zu allen anderen Gruppen am häufigsten aus der Arbeitslosigkeit kamen. Ungefähr jeder zwanzigste russlanddeutsche oder türkische Unternehmer ist direkt aus der Arbeitslosigkeit gestartet. Dieser dennoch relativ gering erscheinende Anteil muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die Telefonbefragung viel eher die markt- und bestandsfähigen Unternehmen erreichte (vgl. Kap. 4.3). Es ist davon auszugehen, dass ein beachtlicher Teil derer, die aus der Arbeitslosigkeit gründen, weniger marktauffällige und öffentlich firmierende Unternehmen führen.⁵

Jedoch im Vergleich mit den Gründern anderer Gruppen liegt bei Russlanddeutschen der Anteil an zuvor arbeitslosen hoch und er liegt sogar noch höher, wenn nur die Kohorte der Spätaussiedler betrachtet wird: Denn unter den in den 90er Jahren Übersiedelten finden sich über 7% Selbständige, die aus der Arbeitslosigkeit ins Unternehmerlager wechselten.⁶

Bei allem kommt hinzu, dass ein sehr großer Anteil russlanddeutscher Selbständiger vor der Gründung zwar nicht unbedingt arbeitslos war, aber arbeitslos geworden wäre. Eine solche Bedrohung durch Arbeitslosigkeit traf auf immerhin über ein Viertel bis fast ein Drittel aller Selbständigen unter den Russlanddeutschen – und damit auf mehr Gründer als in anderen Gruppen – zu. Diese Beobachtung wird allerdings erst in Kapitel 9.4 unter dem Aspekt der Gründungsmotive behandelt.

6.2.2 Vorhergehende Selbständigkeitserfahrung

Auffällig ist ferner, dass einige der befragten Unternehmer zuvor schon einmal einer selbständigen Tätigkeit nachgegangen sind bzw. wohl von einem Unternehmen in ein anderes wechselten (noch Tab. 6.2/1). Dies traf in der Vergleichsgruppe der

⁵ Dies hängt auch damit zusammen, dass die Überlebensfähigkeit von Notgründungen stärker in Frage steht. So werden auch von den Wirtschaftsforschungsinstituten „erhebliche Zweifel“ (Sachverständigenrat 2004: 84) an der Überlebensfähigkeit der meisten Ich-AGs gehegt, da hier lange Zeit kein tragfähiges Geschäftskonzept vorgelegt werden musste.

⁶ Hier nicht abgebildet.

Deutschen deutlich seltener zu als bei den ausländischen Unternehmern. Aber am wenigsten finden sich verständlicherweise unter den Russlanddeutschen solche Gründer, die bereits auf Selbständigkeitserfahrung zurückgreifen können. Alles andere hätte hier verwundert, ist doch festzustellen (Kap. 5), dass sich auch unter den Spätaussiedlern – von denen immerhin in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion einige die Chance gehabt hätten, sich selbständig zu machen – kaum Personen mit unternehmerischen Erfahrungen befanden. Allerdings bezieht sich diese Erfahrung ohnehin fast ausschließlich auf eine unternehmerische Tätigkeit in der Bundesrepublik, da so gut wie kein Russlanddeutscher direkt vor und nach dem Grenzübergang selbständig tätig war.

So betrachtet ist unter den Russlanddeutschen ein Anteil von 3%, die aus einer selbständigen Tätigkeit heraus nochmals gründen sogar relativ hoch. Doch möglicherweise handelt es sich bei den Zweitgründern auch teils um solche Selbständige, die mit ihrem ersten Unternehmen in Deutschland keinen Erfolg hatten und nun einen zweiten Versuch starteten. Allerdings kann es sich bei ihnen auch um Mehrfachgründer handeln, die Eigentümer mehrerer Unternehmen sind.⁷

6.3 Fazit

Spätaussiedler bzw. Russlanddeutsche gründen zwar weit seltener als die Angehörigen anderer Gruppen ein eigenes Unternehmen. Soweit sie sich aber dazu entschließen, unterscheidet sich der Entstehungskontext dieses Wunsches auf den ersten Blick nicht allzu sehr von demjenigen anderer Gründer. Dies betrifft zumindest die Frage danach, ob sich die Absicht selbständig zu werden, schon vor der Auswanderung oder erst später entwickelte und wie lang dieser Wunsch dann bis zum Gründungszeitpunkt reifen konnte.

Den strukturellen Ähnlichkeiten in diesen Merkmalen müssen aber nicht unbedingt auch die gleichen Entwicklungen zugrunde liegen. Da sich im politischen System der Sowjetunion kaum unternehmerische Initiativen und daher auch keine entsprechende Selbständigkeitskultur und -erfahrungen – mit Ausstrahlung auf die Zeit nach der Perestroika – entwickelten war natürlich davon auszugehen, dass nur wenige Russlanddeutsche bereits im Herkunftsland auf eine Zukunft als Unternehmer setzten. Dies war aber genauso bei den Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer zu beobachten; allerdings vor einem anderen Hintergrund: Das Niveau beruflicher Selbständigkeit in den Mittelmeerländern ist bekanntlich hoch, und dennoch spielt die im Heimatland ersichtliche „Kultur der Selbständigkeit“ offenbar keine wesentliche Rolle, wenn es um die berufliche Laufbahn in Deutschland geht. Ein Großteil

⁷ Dies kann leider anhand der Befragungsdaten nicht nachgeprüft werden, da diese Frage der Kürzung des Fragebogens zum Opfer fiel.

der Südeuropäer und Türken kam in erster Linie mit der Absicht in die Bundesrepublik, als „Gastarbeiter“ einer abhängigen Beschäftigung nachzugehen. Zudem gehören viele von ihnen zur zweiten Generation und werden zwar von den Sozialisationsbedingungen im Elternhaus aber kaum von denen im Heimatland tangiert. Erst im Verlauf der Zeit und ggf. auch durch die Auseinandersetzung mit den veränderten strukturellen Rahmenbedingungen in Deutschland stieg die Zahl der Selbständigen in diesen Gruppen, was man aber bisher weder von den Russlanddeutschen noch von den Aussiedlern der „ersten Stunde“ behaupten kann.

Eine solche Auseinandersetzungen muss, wie die jeweilige Erwerbssituation vor der Gründung zeigt, nicht bedeuten, dass allein die hohe Arbeitslosigkeit den Weg in die berufliche Selbständigkeit eröffnete. Das Ergreifen von Gelegenheiten und Chancen dürfte genauso, wenn nicht gar höhere Bedeutung haben (vgl. hierzu Kapitel 9). Sieht man von den Türken ab, ist zumindest unter den am Markt in Erscheinung tretenden Selbständigen anderer Gruppen der Anteil derer, die aus der Nichterwerbstätigkeit gründeten nicht allzu hoch. Dies kennzeichnet auch die Gründungssituation von Russlanddeutschen. Im Vergleich mit anderen Ethnien ist unter den Russlanddeutschen allerdings der höchste Anteil an Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu registrieren. Mit gleichzeitigem Blick auf Kapitel 5 bedeutet dies, dass die Spätaussiedler zwar in vergleichsweise geringerem Umfang als die anderen Gruppen an den von der BA geförderten „Notgründungen“ partizipieren, was ja auch ihrem insgesamt niedrigen Selbständigenbestand entspricht, aber wenn sie denn gründen, dann spielt die Situation am Arbeitsmarkt offenbar eine gewichtige Rolle. Bei all dem ist ohnehin zu berücksichtigen, dass das hohe Niveau an Gründungen aus einer abhängigen Erwerbstätigkeit noch nichts darüber aussagt, ob nicht auch von dieser Position ein gewisser Druck in Richtung Selbständigkeit, sei es aus Gründen der Benachteiligung oder mangelnder Qualifikationsverwertung, ausgeht. Diesen Fragen wird an anderer Stelle nachgespürt.

Wenngleich die genannten Unterschiede im Gründungskontext einzelner Ethnien nicht dramatisch sind, lassen sich doch einige Auffälligkeiten festhalten, die für Aussiedler im Vergleich zu Ausländern als symptomatisch erscheinen. Dazu gehört die bei Russlanddeutschen geringere Bereitschaft, Gründungsabsichten „spontan“ bzw. mit geringer Vorlaufzeit umzusetzen. Dies dürfte zum einen auf die durchschnittlich wesentlich geringere Aufenthaltszeit und damit auf die unzureichenden Sprach- und Institutionenkenntnisse zurückzuführen sein (Kapitel 5). Aber möglicherweise sind bei Russlanddeutschen längere Überlegungen und „Reifeprozesse“ auch deshalb erforderlich, weil sich ihnen andere Gelegenheitsstrukturen und geringere Marktchancen als den Südeuropäern bieten. Auf diese Frage wurde bereits eingegangen und sie wird auch im Verlauf der Untersuchung wieder aufgegriffen.

7. Persönliche Merkmale selbständiger Russlanddeutscher

Seit langem bewegt sich die an der Deutung ethnischen Unternehmertums interessierte Gründungsforschung in einem Spannungsfeld von personen- und umfeldbezogenen Ansätzen, wobei beide Perspektiven mehr und mehr in Einklang gebracht werden (vgl. Kapitel 3). Mit Blick auf die Arbeitsmarktsituation, die Erwerbsstrukturen und die sozialen Charakteristika von Russlanddeutschen wurden sowohl einige der strukturellen Rahmenbedingungen als auch der individuellen Ausgangsbedingungen für die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit diskutiert (Kapitel 5). Hierzu konnten die Sekundärdaten des Sozioökonomischen Panels (SOEP) verwendet werden. Im Folgenden befassen wir uns (wie schon in Kapitel 6) nicht mehr allein mit den Gründungspotenzialen der Erwerbspersonen, sondern direkt mit denen, die den Schritt in die Selbständigkeit bereits vollzogen haben. Das heißt, im Fokus stehen die persönlichen Merkmale und Ressourcen von selbständigen Russlanddeutschen im Vergleich mit denen von anderen Selbständigengruppen, wozu zum einen die Daten aus der ifm-Erhebung und zum anderen die des SOEP herangezogen werden.

Bedeutung individueller selbständigkeitsrelevanter Ressourcen

Eine Tätigkeit als Selbständiger und damit die Gründung und Führung eines Betriebes erfordert mehr denn je ein breites Spektrum von Fertigkeiten, Fähigkeiten und Erfahrungen, da in einer wissensbasierten Wirtschaft die Anforderungen sowohl für einen Neuzutritt als auch für das Überleben am Markt enorm gestiegen sind (Gifford 1993, Brüderl et al. 1996). Bei zunehmendem Wettbewerb, beschleunigtem wirtschaftlichen Wandel und wachsender Komplexität ökonomischer Prozesse werden zum einen formale Qualifikationen und zum anderen aber auch Branchen- und Arbeitserfahrung zur zentralen Grundlage unternehmerischer Initiativen. In der Gründungsforschung herrscht weitestgehend Einigkeit, dass nicht nur finanzielles Kapital, sondern mehr noch Wissen und Humankapital zu den zentralen Determinanten beruflicher Selbständigkeit avancierten (Brüderl et al. 1996, Luber 2003, Arum/Müller 2003, Strohmeyer 2004).

Allerdings führt die theoretische und empirische Auseinandersetzung mit Migrantenselbständigkeit nicht immer und überall zu den gleichen Einschätzungen. Teils wird sogar ein negativer Zusammenhang zwischen Humankapital und Gründungswahrscheinlichkeit unterstellt. Denn zum einen bietet der Schritt in die Selbständigkeit vor allem solchen Zuwanderern Aufstiegschancen, denen aufgrund niedriger Bildung ansonsten der Zugang zu attraktiven Arbeitsplätzen und höheren Einkommen verwehrt bleibt (Mata/ Pendakur 1999, Baumann 1999, Hammarstedt 2001). Zum anderen wächst in vielen Ländern die Zahl Selbständiger unter den Migranten stärker als unter den Einheimischen, obwohl große Teile der Zuwanderer nicht über

die gleichen Bildungsressourcen verfügen (Leicht et al. 2004). Aber dennoch geht die Ethnic Entrepreneurship-Forschung in der Mehrheit davon aus, dass eine gute Humankapitalausstattung in jeder ethnischen Gruppe auch mehr Unternehmer produziert (Bates 1990, Light/ Rosenstein 1995, Fairlie 1996; für Deutschland: Leicht et al. 2004, Zimmermann/ Hinte 2005).

Methodische Probleme

Die Identifizierung personenbezogener Bestimmungsfaktoren der unternehmerischen Neigungen und Aktivitäten sind – zumindest was diejenigen von Russlanddeutschen betrifft – mit einigen methodischen Problemen verbunden: Durch den Umstand, dass auf der einen Seite die Sekundärdaten des SOEP keine Informationen über selbständige Russlanddeutsche ausweisen¹ und auf der anderen Seite die eigenen Primärdaten keine Angaben über diejenigen in den übrigen beruflichen Stellungen (abhängig Beschäftigte, Nichterwerbspersonen) enthalten, liegen faktisch zwei unterschiedliche Grundgesamtheiten vor, die nicht ohne weiteres zu einem Datensatz zusammengeführt werden können. Dies erschwert die Identifizierung von Übergängen zwischen den jeweiligen Erwerbspositionen und damit Analysen auf der Mikroebene, die sich mit den Bestimmungsfaktoren beruflicher Selbständigkeit befassen. Um diesem Problem beizukommen, werden – soweit dies die Vergleichbarkeit beider Datensätze zulässt – die Strukturmerkmale von russlanddeutschen Selbständigen und von russlanddeutschen Erwerbspersonen insgesamt² gegenübergestellt. Durch diesen Strukturvergleich lassen sich wenigstens auf indirektem Wege einzelne Charakteristika erkennen, welche die Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit zu der einen oder zu der anderen Gruppe (mit)bestimmen.

Vorgehen

Erklärungsversuche, die sich an den Eigenschaften von Personen und Gruppen orientieren, fokussieren auf das Angebot an unternehmerischen Talenten und letztlich auf das ökonomische bzw. soziale und kulturelle Kapital von Menschen, wobei vor allem selbständigkeitsrelevante Wissensbestände und Fähigkeiten als entscheidende Einflussfaktoren Beachtung finden. Diese Ressourcen sind zudem mit bestimmten askriptiven Merkmalen wie Geschlecht und Alter verbunden, die jedoch im gesellschaftlichen Kontext zu Einflussfaktoren mit sozialer Bedeutung werden. Untersucht wird daher im ersten Schritt die soziale Zusammensetzung von russlanddeutschen Selbständigen im Vergleich mit anderen Gruppen, wobei zunächst nur die Strukturen in einer Differenzierung nach Geschlecht und Alter interessieren (Kapitel 7.1). Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen allerdings die für die Gründung sowie zur

¹ Prinzipiell umfassen die Daten des SOEP zwar auch die Selbständigen unter den Russlanddeutschen, faktisch jedoch nicht, da die Fallzahlen von verschwindender Größe sind und daher auch keine Merkmale von Selbständigen ausgewiesen werden können (vgl. Kapitel 4.2).

² oder teilweise von abhängig Beschäftigten.

Führung eines Unternehmens relevanten Ressourcen. An dieser Stelle der Untersuchung befassen wir uns mit dem wohl wichtigsten Element ökonomischer Kapitalien, dem Humankapital (Kapitel 7.2).

7.1 Soziale Zusammensetzung von Selbständigen

Die Chancen des Zugangs zur beruflichen Selbständigkeit werden zum einen durch die Verfügung über bestimmte Ressourcen gelenkt und zum anderen aber auch durch den prädisponierenden Einfluss von soziodemographischen Merkmalen, die den Erwerb selbständigkeitsrelevanter Ressourcen in eher indirekter Form steuern. Das „natürliche“ Geschlecht (sex) lässt sich nicht nur als askriptives Merkmal verstehen sondern es bekommt als gesellschaftliche Strukturkategorie soziale Bedeutung (gender), da u.a. Arbeitsteilung und Ressourcenzugang in der Gesellschaft geschlechterhierarchisch geregelt sind (Kapitel 7.1.1). Geschlechtsspezifische Rollenverteilungen mögen aber nicht nur über die Chancen des Erwerbs von selbständigkeitsrelevanten Fähigkeiten sondern vor allem über die damit verbundenen Opportunitäten und Restriktionen entscheiden. Das Alter von Personen kann in verschiedener Weise interpretiert werden. In der Gründungsforschung wird das Lebensalter zumeist als Proxy-Variable für die Summe gesammelter Arbeits- und Berufserfahrung behandelt. Allerdings ist bei der Strukturanalyse von Migrantenselbständigkeit zu beachten, dass die Chancen für den Erwerb von Berufserfahrung je nach Zuwanderungs- und Gründungszeitpunkt ggf. (auch bei günstigem Alter) anders verteilt sind. Zunächst wird die derzeitige Altersstruktur von Selbständigen vergleichend betrachtet (Kapitel 7.1.2), während darauffolgend das Alter zum Zeitpunkt der Gründung des Unternehmens interessiert.

7.1.1 Geschlecht

Ein dauerhaftes Charakteristikum selbständiger Erwerbsarbeit ist die Tatsache, dass Frauen weit seltener als Männer ein Unternehmen gründen oder führen (Leicht/Lauxen-Ulbrich 2005, Leicht/ Welter 2004, Lohmann 2001, OECD 2000). Diese Unterrepräsentation gilt für selbständige Migrantinnen im Besonderen (Leicht et al. 2004). Doch wurden Genderaspekte in der Ethnic Entrepreneurship-Forschung lange Zeit vernachlässigt (Apitzsch 2003). Hillmann (1998) führt dies darauf zurück, dass sich die ethnischen Enklaven in den frühen Jahren fast ausschließlich aus Männern zusammensetzten. Vermutlich profitieren Ethnische Ökonomien überdurchschnittlich von unbezahlter Familienmithilfe, wobei Frauen eher den „verdeckten“ Teil der Aktivitäten bilden. Ohnehin wird das gender gap in beruflicher Selbständigkeit zu einem großen Teil auch darauf zurückgeführt, dass es Frauen aufgrund geschlechtsspezifischer Arbeitsteilung und Doppelbelastung weniger als Männern gelingt, die für eine unternehmerische Tätigkeit maßgeblichen Ressourcen zu akkumulieren (McManus 2001). Andererseits eröffnet die Gründung eines eigenen Unternehmens

unter Umständen auch Chancen, Familien- und Erwerbsarbeit durch eine flexible Arbeitsgestaltung zu verbinden, weshalb "Familienverantwortung" von einer ganzen Reihe an Autoren sogar als das für Frauen zentrale Motiv zur Gründung eines Unternehmens gesehen wird (z.B. Boden 1999, Carr 1996). Einige Studien gehen jedoch davon aus, dass die „Neuorientierung“ auf berufliche Selbständigkeit auch mit veränderten Ansprüchen sowohl von Frauen in der Mehrheitsgesellschaft als auch von Migrantinnen einhergeht, da sich mit einem eigenen Unternehmen mehr Möglichkeiten der Selbstverwirklichung und Autonomie ergeben (Apitzsch 2003).³

Von zentraler Bedeutung für den Anteil und die Entwicklung von Frauen in der beruflichen Selbständigkeit ist die gestiegene Bildungs- und vor allem Erwerbsbeteiligung von Frauen, auf die zumindest in Deutschland ein Teil des „Gründerinnen-booms“ zurückzuführen ist (Leicht/ Lauxen-Ulbrich 2004). Von daher dürften auch für russlanddeutsche Frauen vergleichsweise günstige Ausgangsbedingungen gelten. Denn in den GUS-Ländern war ihre Erwerbsorientierung lange Zeit hoch. Allerdings ging seit dem politischen Umbruch die Zahl erwerbstätiger Frauen auch dort zurück (Nesporova 2000). Rekuriert man auch auf sonstige Bedingungen in den Herkunftsländern ist dennoch festzuhalten, dass sich bspw. das Niveau an selbständigen Frauen in der russischen Föderation nicht so weit unterhalb dem von Männern bewegt, wie dies in vielen westlichen Ländern der Fall ist (Ruminska-Zimny 2002, Leicht/ Strohmeyer 2005). Aufgrund der Ähnlichkeiten im Erwerbsverhalten von russischen und russlanddeutschen Frauen und Männern (Westphal 1999), könnte daher auch der Frauenanteil unter selbständigen Aussiedlern höher als bei anderen Gruppen sein.

Diese Vermutung wird durch unsere Befragungsergebnisse verifiziert: Im Vergleich zu anderen ethnischen Gruppen ist ein deutlich höherer Anteil von Frauen unter den beruflich selbständigen Russlanddeutschen festzustellen (Abbildung 7.1/1). Während der Frauenanteil unter allen griechisch-, italienisch- oder türkischstämmigen Selbständigen zwischen 25% und lediglich 17% schwankt,⁴ liegt er bei den Russlanddeutschen bei immerhin 39%. Ein Anteil von rund zwei Fünfteln unter allen Selbständigen ist auch im Vergleich mit demjenigen unter den einheimischen Deutschen sehr hoch. Unter den Letztgenannten liegt er nur bei 26%.⁵ Das heißt, wenn sich denn Russlanddeutsche überhaupt selbständig machen, dann engagieren sich Frauen in stärkerem Maße als dies ansonsten unter den einheimischen Frauen beob-

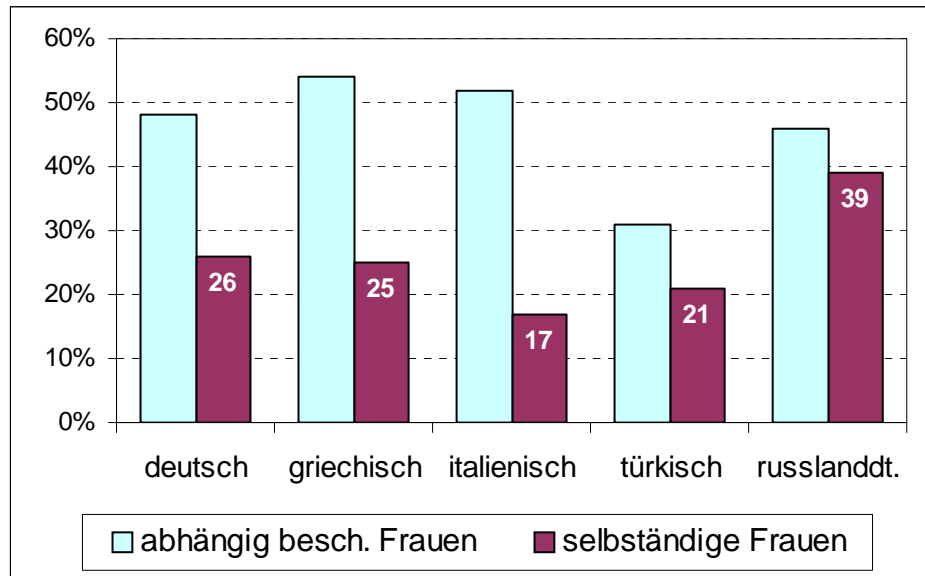
³ Unter den Migrantinnen zeigen sich auch andere Konzepte: Hillmann (1998) stellt anhand einer Studie über türkische Unternehmerinnen in Berlin fest, dass diese sich nicht mehr mit der Ethnischen Ökonomie identifizieren und sich teilweise sogar explizit von dieser abwenden.

⁴ In der Studie für das BMWA wurden hier die Ergebnisse des Mikrozensus zugrundegelegt, die allerdings nur ausländische und nicht ausländischstämmige (d.h. auch eingebürgerte) Selbständige umfassen. Die Frauenanteile weichen jedoch nur geringfügig von unseren eigenen Befragungsergebnissen ab.

⁵ Nach den Ergebnissen des Mikrozensus liegt er allerdings bei 29%.

achtbar ist. Das „gender gap“ klafft bei selbständigen Aussiedlern also weniger weit auseinander.

Abbildung 7.1/1: Frauenanteil unter den Selbständigen und abhängig Beschäftigten nach Herkunft



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, und Sozioökonomisches Panel 2003 (abhängig Beschäftigte)
Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die herkunftsspezifischen Unterschiede können aber voraussichtlich nicht allein auf die Rahmenbedingungen in der Bundesrepublik zurückgeführt werden, denn diese Proportionen lassen sich in ähnlicher Weise auch mit Blick auf die Situation in den Herkunftsländern erkennen. So sind bspw. unter allen Selbständigen in der russischen Föderation 44% und in Litauen 40% weiblichen Geschlechts, dagegen in Italien nur 29% (UNECE 2004). Allerdings liegt der Frauenanteil unter Selbständigen in der Türkei und in Griechenland mit rund einem Drittel höher als unter den in Deutschland selbständigen Migranten.

Das Ausmaß der geschlechtsspezifischen Ungleichheit im Zugang zur beruflichen Selbständigkeit und die relativ günstige Position von russlanddeutschen Frauen wird noch deutlicher, wenn man die Strukturen in der abhängigen Beschäftigung zum Vergleich heranzieht. Denn während der Anteil von Frauen unter den russlanddeutschen Selbständigen nicht sehr weit unter dem Frauenanteil an den abhängig beschäftigten Russlanddeutschen liegt, ist das „gender gap“ bei den einheimischen Deutschen, den Griechen und Italienern in der Selbständigkeit größer als in der abhängigen Beschäftigung (Abbildung 7.1/1). Nur bei den Türken nehmen die Frauen sowohl unter Arbeitnehmern als auch unter Unternehmern eine gleichermaßen unterprivilegierte Position ein, was natürlich an der geringen Erwerbsbeteiligung von türkischen Frauen generell liegt. Auch in dieser Perspektive heben sich die Russlanddeutschen von anderen Migrantengruppen ab.

So spricht insgesamt betrachtet vieles für die Vermutung, dass das zwischen Männern und Frauen ungleiche Niveau beruflicher Selbständigkeit durch das Zusammenwirken von strukturellen Rahmenbedingungen und sozialisationsbedingten Einflüssen begründet wird. Dies lässt sich am Beispiel der Russlanddeutschen gut nachvollziehen. Denn in den Herkunftsländern besaßen sie eine starke Erwerbsorientierung, die jedoch im Verlauf des Transformationsprozesses und gesellschaftlich veränderter Rahmenbedingungen (z.B. nachlassende staatliche Fürsorge und Kinderbetreuung, wachsende Frauenarbeitslosigkeit) zugunsten höherer Männerbeschäftigung zurückgegangen ist (Nesporova 2000, Politova 2002). Nach Deutschland gekommen, waren die Aussiedlerfrauen dann mit ähnlich schlechten Bedingungen am Arbeitsmarkt konfrontiert, weshalb viele in die „stille Reserve“ abrückten und den Männern den Vorrang beim Broterwerb überließen (Westphal 1999). Denn auch unter den russlanddeutschen Frauen sind traditionelle Rollenvorstellungen stark verankert, die im Kontext der Sozialisation im sowjetischen Erwerbsleben durchaus zu Widersprüchlichkeiten führten (Tschöpe 2003). Offensichtlich jedoch räumen russlanddeutsche Frauen nicht unbedingt den Platz zugunsten von Männern, wenn es um den Zutritt zu beruflich selbständigen Positionen geht. Dazu bedarf es aber nicht nur der Überwindung von Rollenzuweisungen, sondern mindestens genauso von Benachteiligungen. Wie an anderer Stelle noch aufgezeigt wird (Kapitel 9.4), entschließen sich russlanddeutsche Frauen in vergleichsweise stärkerem Umfang dazu, aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit zu flüchten.

7.1.2 Altersstruktur

Das Alter der Selbständigen wird in der Gründungsforschung im Allgemeinen als Näherungswert und Indikator für Lebens-, Arbeits- und Berufserfahrung verwendet. Diese Erfahrungswerte stellen eine Ressource dar, die sich zum einen bei der Gründung eines Unternehmens förderlich erweist. Soweit Personen jedoch bereits selbständig sind, können sich die Erfahrungen zum anderen auch im beruflichen Alltag in vielschichtiger Weise positiv auf den wirtschaftlichen Erfolg des geführten Unternehmens auswirken. Auf welchen Erfahrungsschatz Russlanddeutsche zum Zeitpunkt der Gründung zurückgreifen konnten, wird im nächsten Kapitel untersucht. Im Folgenden wird vorerst auf das Alter zum Befragungszeitpunkt verwiesen, wobei die Variable hier vorrangig als Strukturmerkmal zum Vergleich mit den Merkmalen der Betriebsinhaber in den anderen Gruppen dient.

Aussiedler und speziell Russlanddeutsche sind, wie bereits in Kapitel 5 dargelegt, insgesamt betrachtet durchschnittlich jünger als die Erwerbspersonen anderer Gruppen. So ist fast jeder Zweite (48%) der Zuwanderer aus den SU- bzw. GUS-Staaten jünger als 25 Jahre. Zusammen mit den Erwerbspersonen türkischer Herkunft liegen die erwerbsfähigen Russlanddeutschen mit durchschnittlich 38 Jahren deutlich unter dem allgemeinen Altersmittel (vgl. Kapitel 5.4.2).

Betrachtet man jedoch nicht die Altersstruktur der russlanddeutschen Erwerbspersonen insgesamt, sondern die der beruflich Selbständigen, dann ist die Altersdifferenz zu den griechischen oder italienischen Migranten nicht mehr feststellbar (Tabelle 7.1/2).⁶ Das Durchschnittsalter von selbständigen Russlanddeutschen liegt bei 44 Jahren und damit gleichauf mit den Italienern und über dem von Griechen, aber vor allem von Türken. Auffällig ist insbesondere, dass – rückt man vom Mittelwert ab – über ein Viertel der türkischen Selbständigen (29%) in die Altersgruppe der zwischen 26 und 35-Jährigen fallen während sich von den Russlanddeutschen hier nur halb so viele bzw. 15% finden.

Tabelle 7.1/2: Durchschnittliches Alter und Altersverteilung der/des Befragten nach Herkunft

Alter der/des Befragten in Jahren	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
18 – 25	0,6	2,6	1,9	6,2	2,7
26 – 35	10,3	21,7	18,0	28,5	14,7
36 – 45	31,2	36,6	37,9	43,4	39,4
46 – 55	28,1	23,7	25,5	15,4	32,9
56 – 65	22,2	13,8	14,1	5,1	7,7
66 und älter	7,6	1,7	2,6	1,4	2,5
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mittelwert	49,2	43,4	44,4	39,6	44,1
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Darüber hinaus ist aber auch bemerkenswert, dass immerhin fast drei Viertel (72%) der russlanddeutschen Selbständigen zwischen 36 und 55 Jahre alt sind, das heißt die mittlere Altersgruppe so stark wie keine andere Ethnie besetzen. Nur noch jeder zehnte Aussiedler ist älter als 56. Dies sind weit weniger Ältere wie unter den einheimischen Selbständigen, die im übrigen auch einen deutlich höheren Altersdurchschnitt als die Migranten aufweisen.

Im Durchschnitt sind die Selbständigen unter den Russlanddeutschen um rund 6 Jahre älter als alle Erwerbspersonen in dieser Zuwanderergruppe (nicht abgebildet; vgl. Kapitel 5.4.2). Dies ist natürlich auch darauf zurückzuführen, dass man den Schritt in die berufliche Selbständigkeit nicht "aus dem Stand" realisieren kann. Allerdings sagt das derzeitige Alter von Selbständigen noch nichts über den Erfahrungshintergrund zum Zeitpunkt der Gründung aus. Diese Frage wird nachfolgend erörtert.

⁶ Die hier durch die Befragung ermittelte Altersstruktur ist im übrigen durchaus mit derjenigen vergleichbar, die sich aus dem Mikrozensus ergibt, wobei allerdings dort nur die ausländischen Selbständigen und natürlich nicht die Aussiedler identifizierbar sind.

7.2 Allgemeines Wissen und spezifisches Humankapital

Nach Mincer (1962) und Becker (1975) lassen sich unter dem Begriff „Humankapital“ vereinfachend formuliert sämtliche produktiven Eigenschaften und Fähigkeiten von Menschen verstehen, die wachstumsfördernden Einfluss haben. Während in der Gründungsforschung – oftmals auch mangels Indikatoren – vor allem die Bestimmungskraft formaler Bildungsinvestitionen für die Entstehung und Entwicklung von Unternehmen hervorgehoben wird, erfordert die an den unternehmerischen Aktivitäten von Zuwanderern interessierte Migrations- und Entrepreneurship-Forschung die Erweiterung des Untersuchungsgegenstands auf non-formale Elemente, wie etwa Arbeits- und Branchenerfahrung, aber insbesondere auch Sprachkenntnisse und spezifisches Wissen im Umgang mit Institutionen.

Zur Identifizierung der Humankapitalressourcen von Gründern und Selbständigen können jeweils verschiedene Blickwinkel eingenommen werden. So mag zum einen entscheidend sein, welche Ressourcen zum Zeitpunkt der Gründung zur Verfügung standen. Diese sind allerdings nur bedingt retrospektiv zu erfassen. Zum anderen ist für die erfolgreiche Führung eines Unternehmens der derzeitige „Ressourcenstand“, und dabei vor allem das Humankapital von Selbständigen, von Relevanz. Um zunächst überblicksartig zu ermitteln, unter welchen Bedingungen die (heute) Selbständigen ihr Humankapital akkumulierten, wird die Aufenthaltsdauer und indirekt der Erfahrungshintergrund im Zusammenhang mit dem Einreise- und Gründungszeitpunkt betrachtet. Das in dieser Zeit erworbene *allgemeine Wissen* ist, wie die Kenntnis der deutschen Sprache oder teils auch die Schulbildung, wohl nicht in jedem Fall und unmittelbar selbständigkeitsrelevant, kann jedoch zur Gründung und Führung eines Unternehmens von Nutzen sein. Von eher direktem Nutzen ist dagegen die Berufsausbildung sowie vor allem auch die Branchenerfahrung, die als *spezifisches Humankapital* den unternehmerischen Erfolg bestimmt.

7.2.1 Aufenthaltsdauer: Zeit zur Akkumulierung allgemeiner Ressourcen

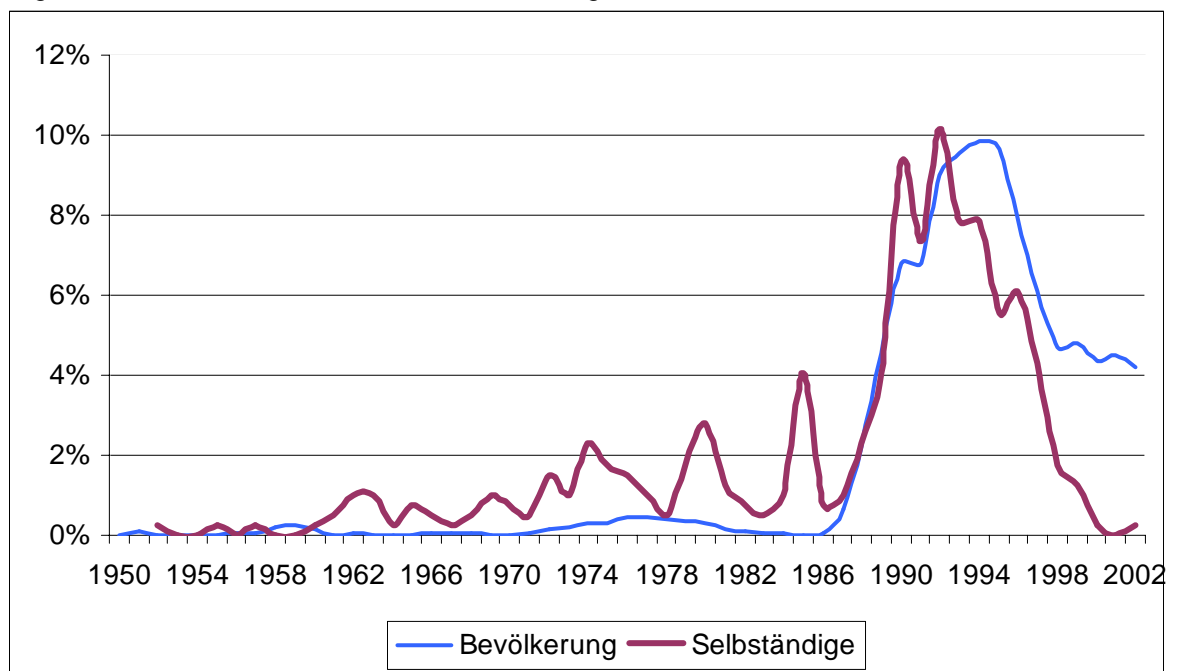
Die Zeit des Aufenthalts in Deutschland wirkt in gewissem Sinne präjudizierend für die Möglichkeiten, sich mit den Rahmenbedingungen im Ankunftsland vertraut zu machen, sich in das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben zu integrieren und ggf. auch zentrale Institutionen des Bildungssystems und des Arbeitsmarktes zu durchlaufen. Mittelbar ist die Aufenthaltsdauer mit dem Erwerb von

- Erfahrungen auf dem deutschen Arbeitsmarkt,
- deutschen Sprachkenntnissen,
- Institutionenwissen (z.B. im Umgang mit Behörden),
- sozialem Kapital bzw. Netzwerkbeziehungen,
- formalen Bildungs- und Berufsabschlüssen und
- spezifischer Arbeits- und Branchenerfahrung

verbunden. Das hierdurch akkumulierte Humankapital mag folglich ggf. als Grundstock zur Gründung und Führung eines eigenen Unternehmens dienen.

Wird die Verteilung der Zuwanderungszahlen (der letzten 54 Jahre bzw. seit 1950) der in Deutschland lebenden russlanddeutschen Bevölkerung einerseits, und im Vergleich dazu, diejenige der heute als Selbständige tätigen Russlanddeutschen andererseits betrachtet (Abbildung 7.2/1), wird ersichtlich, dass ein beachtlicher Teil der (heute) beruflich Selbständigen früher nach Deutschland zugewandert ist und damit über eine längere Aufenthaltsdauer in Deutschland verfügt als die Russlanddeutschen insgesamt.

Abbildung 7.2/1: Prozentuale Verteilung der Zuwanderungszahlen von Russlanddeutschen insgesamt und von russlanddeutschen Selbständigen seit 1950



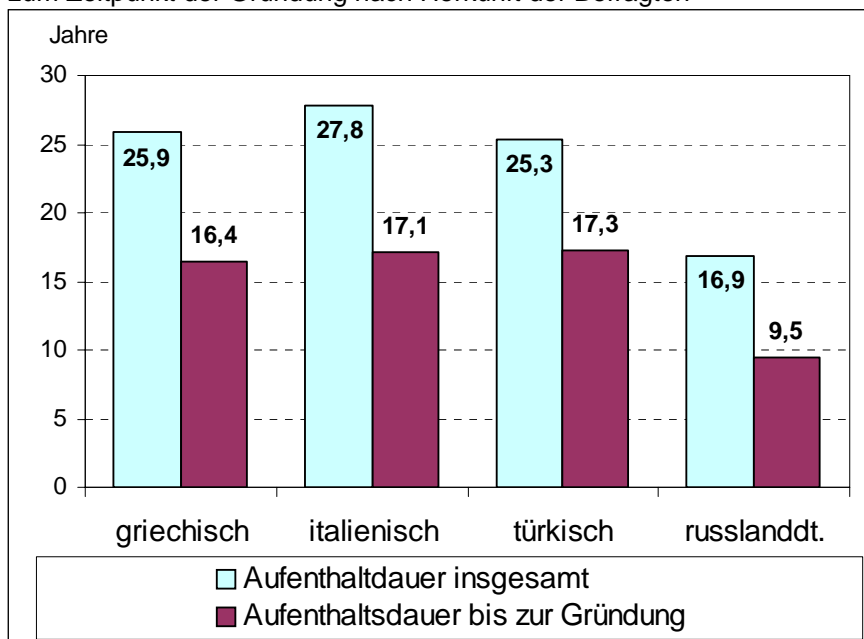
Quelle: Primärerhebung „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004 und Bundesverwaltungsamt 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Zu beachten ist allerdings, dass die Daten des Bundesverwaltungsamtes keine Aufschlüsselung der Bevölkerungszahlen nach Personen im erwerbsfähigen Alter erlauben. Zwar konnte mit dem SOEP die Aufenthaltszeit der erwerbsfähigen Bevölkerung dargestellt werden (Kapitel 5.4), doch durch die besondere Struktur der Wiederholungsbefragung, in welcher voraussichtlich Neuzuwanderer geringere Chancen haben in die Stichprobe zu gelangen, sind auch diese Angaben nicht direkt mit der ifm-Erhebung unter Selbständigen vergleichbar. Insofern muss an dieser Stelle von einer Gegenüberstellung der Aufenthaltsdauer von Erwerbspersonen insgesamt und von Selbständigen abgesehen werden. Ohnehin erscheint mit Blick auf die Frage nach dem Erwerb von selbständigkeitsrelevanten Ressourcen viel wichtiger, welche Aufenthaltszeit die Zuwanderer durchschnittlich hinter sich hatten, als sie ihr Unter-

nehmen gegründet haben. Hierauf wird – unter anderem – in den folgenden Ausführungen eingegangen.

Betrachtet man zunächst die Aufenthaltszeit insgesamt, dann sind die griechisch-, italienisch- und türkischstämmigen Selbständigen im Durchschnitt bereits zwischen 25 und 28 Jahre in Deutschland und weisen damit eine längere Aufenthaltsdauer als bspw. die abhängig Beschäftigten in den jeweiligen Gruppen auf (Leicht et al. 2004). Das verdeutlicht nochmals, dass Personen bei Ausübung einer beruflichen Selbständigkeit zumeist auf eine längere Zeitspanne zur Aneignung von Erfahrungen zurückblicken können. Von Interesse ist jedoch weniger, wie viel Zeit seit der Einreise (oder auch seit der Geburt in Deutschland) insgesamt verstrichen ist, sondern in welcher Zeit die für die Gründung eines Unternehmens notwendigen Ressourcen gesammelt wurden. Hierfür ist der Zeitraum zwischen Einreise (respektive zwischen Geburt in Deutschland) und dem Markteintritt ausschlaggebend.

Abbildung 7.2/2: Durchschnittliche Aufenthaltsdauer insgesamt und Aufenthaltsdauer*) zum Zeitpunkt der Gründung nach Herkunft der Befragten



*) Im Falle einer Geburt in Deutschland wurde das Lebensalter verwendet.

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Stellt man, wie in Abbildung 7.2/2, der gesamten durchschnittlichen Aufenthaltsdauer von Selbständigen den Zeitraum zwischen Einreise und dem Gründungszeitpunkt gegenüber, zeigt sich, dass die (heute) selbständigen Russlanddeutschen im Durchschnitt nicht nur eine geringere Gesamtaufenthaltsdauer als die anderen selbständigen Migrantengruppen haben (was anzunehmen war), sondern auch eine geringere „Anlaufzeit“ bis zur Gründung. Im Schnitt sind die russlanddeutschen Selbständigen seit fast 17 Jahren in Deutschland und haben nach etwas mehr als 9 Jahren ihr Unternehmen gegründet. Demgegenüber haben sich die ehemaligen „Gastarbei-

ter“ aus den Anwerbeländern durchschnittlich erst im Verlauf von 16 bis 17 Jahren nach der Einreise selbständig gemacht. (Der Anteil derer, die in Deutschland geboren sind, ist unter den Selbständigen eher gering.⁷)

Naheliegender erscheint natürlich, dass sich der beobachtete Effekt soz. „wanderungsbedingt“ ergibt, da selbständige Russlanddeutsche eine – in Bezug auf das Unternehmensalter – noch junge Kohorte bilden (vgl. auch Kapitel 8.4). Dieser Frage wird im Folgenden noch nachgegangen. Doch auch wenn der bei Russlanddeutschen kurze Zeitraum zwischen Einreise und Gründung zum Teil auf die Wanderungsumstände zurückzuführen wäre, ändert dies zunächst nichts an der Tatsache, dass die Aussiedler offenbar weniger Zeit zur „Vorbereitung“ ihrer unternehmerischen Tätigkeit hatten. Dies schlägt sich als Faktum im unternehmerischen Profil nieder. Schließlich ist davon auszugehen, dass die russlanddeutschen Unternehmer in der kurzen Zeit wesentlich weniger selbständigkeitsrelevante Ressourcen im Ankunftsland akkumulieren konnten.

Die Ergebnisse weisen also darauf hin, dass unter den zahlenmäßig wenigen Russlanddeutschen die heute „schon“ selbständig sind, der Anteil derer größer ist, die vergleichsweise rasch in die Unternehmerposition wechselten. Es drängt sich daher die Frage auf, in welchem Umfang dieser Gesamteindruck durch diejenigen verursacht wird, die erst im Verlauf der 90er Jahre bzw. nach dem Kollaps im Osten zuwanderten und dann schon nach kürzerer Dauer gründeten. Immerhin haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gegenüber den 80er Jahren verschlechtert, weshalb anzunehmen wäre, dass vor allem die Neuzuwanderer Zuflucht in einer selbständigen Tätigkeit suchen.

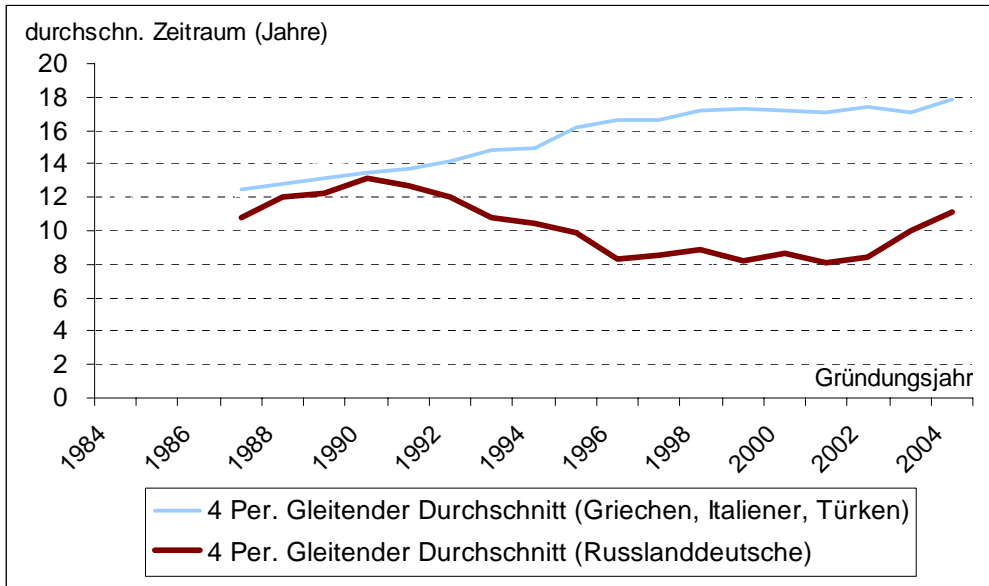
Einer genaueren Betrachtung muss die Feststellung vorweggeschickt werden, dass von den bis heute überlebenden Unternehmen⁸ nur ein Sechstel vor 1991 gegründet wurde und über die Hälfte sogar erst nach 1997 (vgl. Kapitel 8.4). Das heißt, die wenigen der bereits zu Beginn 80er Jahre gegründeten und derzeit noch existenten Unternehmen bilden eine gegenüber den anderen vergleichsweise erfolgreiche aber dennoch äußerst kleine Kohorte. Die Vorbereitungszeit der Selbständigen der „ersten Stunde“ lässt sich nicht deuten. Wer in dieser frühen Welle der Zuwanderung bereits unternehmerisch oder freiberuflich tätig wurde, hatte kaum Gelegenheit neue Ressourcen im Ankunftsland zu erwerben und war möglicherweise auch nicht darauf angewiesen. Von zahlenmäßig spürbarer Größe sind ohnehin erst die Gründungen gegen Mitte bis Ende der 80er Jahre. Russlanddeutsche die in diesen Jahren gründeten waren durchschnittlich bereits zwischen 11 und 13 Jahren in der Bundes-

⁷ Unter den griechischstämmigen sind dies bspw. 19%, aber unter den türkischstämmigen Selbständigen lediglich 12%. Es dürfte nicht verwundern, dass sich unter den russlanddeutschen Selbständigen praktisch keiner findet (und finden sollte), der hier geboren ist.

⁸ und nur solche sind, daran ist zu erinnern, in der Stichprobe.

republik (Abbildung 7.2/3). Und diejenigen, die noch vor dem Höhepunkt der dann Anfang der 90er Jahre verstärkt einsetzenden Aussiedlerzuwanderung gründeten, waren durchschnittlich ebenfalls etwa 9 bis 13 Jahre davor eingereist.

Abbildung 7.2/3: Durchschnittlicher Zeitraum zwischen Einreisejahr und Gründungsjahr in Differenzierung nach dem Gründungsjahr



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Soweit sich Russlanddeutsche zu einem späteren Zeitpunkt bzw. nach 1992 zum Schritt in die Selbständigkeit entschlossen, lag deutlich weniger Zeit zwischen Einreise und Gründungszeitpunkt. Die durchschnittliche Anlauf- und Vorbereitungszeit nahm in den Folgejahren tendenziell ab (Abbildung 7.2/3). Das heißt, den dargestellten vergleichsweise geringen Gesamtschnitt von 9,5 Jahren (Abbildung 7.2/2) prägten die zahlenmäßig auch stärkeren Selbständigen,⁹ die im Zeitraum zwischen 1995 und 2002 ihr Unternehmen gründeten. Erstaunlich ist jedoch, dass zu den Neugründern der Jahre 2003 und 2004 eher Russlanddeutsche stoßen, die schon 12 bis 13 Jahre im Land sind. Bei aller gebotenen Vorsicht der Interpretation mag dies u.U. darauf zurückzuführen sein, dass in jüngerer Zeit nicht nur die spät zugewanderten und daher mit größeren Problemen am Arbeitsmarkt konfrontierten Aussiedler in die Selbständigkeit flüchten, sondern neuerdings der Sog breiter wird und nunmehr auch vermehrt diejenigen im eigenen Unternehmen eine Alternative sehen, die bereits zu Beginn der 90er Jahre kamen.

Im Vergleich zu diesem bei russlanddeutschen Gründern festgestellten Muster, nach welchem die Sozialisations- und Ressourcenakkumulationszeit im Ankunftsland ab den 90er Jahren tendenziell kürzer wird, verhält es sich bei den Angehörigen der klassischen Gastarbeitergruppen gerade umgekehrt (Abbildung 7.2/3). Zumindest

⁹ in Bezug auf die Zahl in der Stichprobe.

unter den bis heute überlebenden Betrieben finden sich mit fortschreitenden Jahren immer mehr Selbständige die schon sehr lange in der Bundesrepublik leben bzw. sogar hier geboren sind. Das heißt, während diejenigen Griechen, Italiener und Türken, die Mitte bis Ende der 80er Jahre gründeten durchschnittlich „erst“ 12 bis 13 Jahre in Deutschland weilten, blicken die Gründer in jüngerer Zeit auf eine durchschnittliche Aufenthaltsdauer von rund 16 bis 18 Jahre vor der Gründung zurück. Dies ist natürlich teils auch dadurch bedingt, dass in diesen Migrantengruppen die Neuzuwanderung nachgelassen hat, weshalb natürlich mit jedem weiteren Jahr der Anteil derer unter den Gründern wächst, die schon länger in Deutschland sind. Dies ändert jedoch nichts an den faktischen Gegebenheiten.

Deutlich wird bei allem, dass unter den russlanddeutschen Gründern die Spanne zwischen Einreise- und Gründungsjahr über lange Zeit nicht angewachsen ist, das heißt ihre Frist zur Aneignung von allgemeinem Wissen über die Institutionen und Bedingungen im Ankunftsland nicht länger geworden ist. Da jedoch die Aufenthaltsdauer nur eine Näherungsformel für die Chancen des Erwerbs selbständigkeits-relevanten Wissens ist, werden im Weiteren einige Komponenten des Reservoirs an Wissen näher beleuchtet.

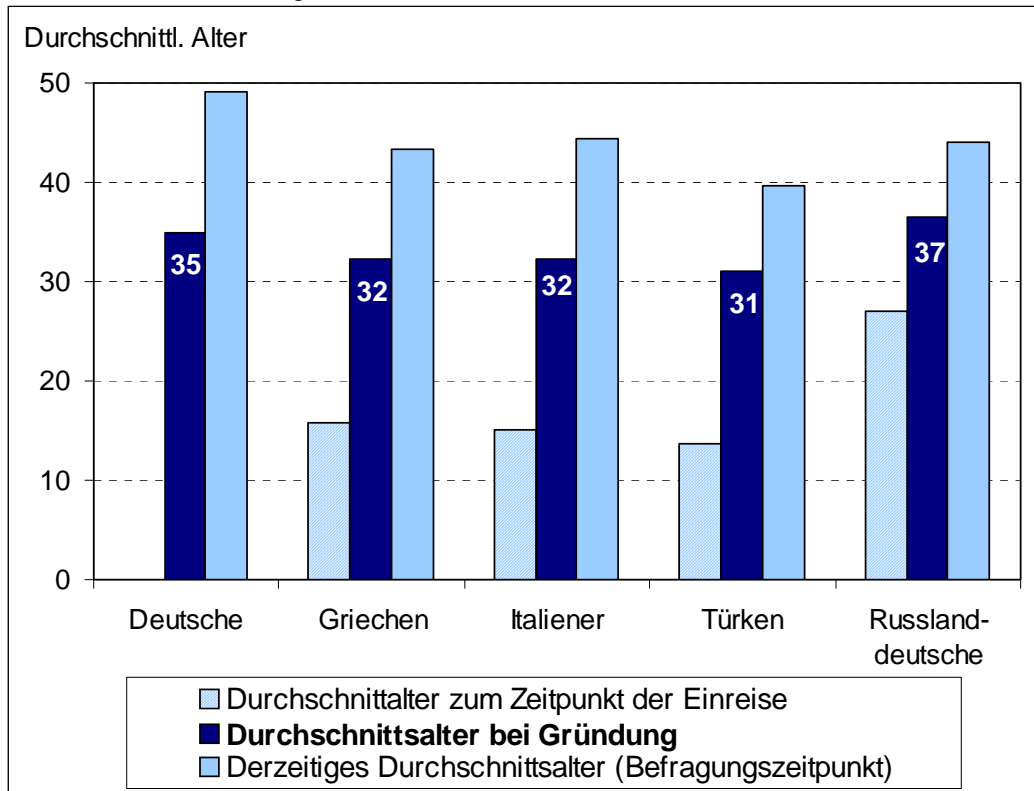
7.2.2 Arbeitserfahrung zum Gründungszeitpunkt

In der Gründungsforschung wird das Alter als Näherungswert für Lebens-, Arbeits- und Berufserfahrung betrachtet und spiegelt folglich eine maßgebliche Determinante und gleichzeitig Ressource für die Gründung und erfolgreiche Führung eines Unternehmens wider (Brüderl et al. 1996, Luber 2003). Die in Kapitel 7.1.2 dargestellte Altersstruktur von Selbständigen bietet zwar einen Anhaltspunkt für die bis zum Befragungszeitpunkt gesammelten Erfahrungsschätze, lässt aber offen, in welchem Umfang ein Teil dieser Kenntnisse erst nach der Gründung, das heißt, im Zuge der Ausübung der unternehmerischen Tätigkeit erworben wurden. Im folgenden interessiert nun jedoch, welche Ressourcen russlanddeutschen und anderen Selbständigen zum Zeitpunkt der Gründung ihres Unternehmens zur Verfügung standen.

In Abbildung 7.2/4 ist das Durchschnittsalter jeweils zum Einreise-, Gründungs- und zum Befragungszeitpunkt dargestellt. Was zuvor mit Blick auf den Zusammenhang zwischen Wanderung, Gründung und Selbständigkeit anhand der Aufenthaltsdauer erkennbar wurde, lässt sich hier teilweise auch anhand des Alters replizieren: Während das für die einzelnen Ereignisse geltende Durchschnittsalter bei griechisch- und italienischstämmigen (sowie teils auch noch bei türkischstämmigen) Selbständigen mit einigem Abstand auseinanderliegt, folgen bei den Russlanddeutschen diese Ereignisse relativ kurz hintereinander – und dies zudem noch auf einem relativ hohen Altersniveau. Soweit sich Russlanddeutsche überhaupt selbständig machen beträgt ihr Durchschnittsalter zum Zeitpunkt der Gründung 37 Jahre und entspricht mithin

einem Alter, welches über demjenigen der Selbständigen in den anderen Gruppen liegt. Im Durchschnitt gründen die Migranten aus den ehemaligen Anwerbeländern bereits in einem Alter zwischen 31 und 32 Jahren, wohingegen das Gründungsalter von Russlanddeutschen sogar noch höher als das von einheimischen Deutschen ist.

Abbildung 7.2/4: Durchschnittsalter zum Einreise-, Gründungs- und Befragungszeitpunkt nach Herkunft der Befragten



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Aus der Differenz zwischen durchschnittlichem Alter zum Gründungs- und Befragungszeitpunkt lässt sich gleichzeitig das gruppenspezifische „Betriebsalter“ abschätzen (worauf erst in Kapitel 8.4 eingegangen wird). Vorweg kann jedoch festgehalten werden, dass die Russlanddeutschen offenbar nicht nur in relativ kurzem Abstand nach der Einreise gründen, sondern auch mit einem durchschnittlich höheren Lebensalter dann sehr junge Unternehmen führen. Da ein höheres Lebensalter in der Gründungsforschung ansonsten als Indikator für mehr Arbeitserfahrung verwendet wird, wäre anzunehmen, dass Russlanddeutsche vergleichsweise günstige Ressourcen in ihr Unternehmen einbringen. Diese Einschätzung kann hier allerdings nicht unbenommen auf Aussiedler übertragen werden. Wie wir gesehen haben, wurde ein geringer Teil dieser Erfahrungsschätze in Deutschland erworben, weshalb sich die Frage stellt, welche Humanressourcen im Ankunftsland akkumuliert und welche aus dem Herkunftsland transferiert wurden. Dies kann jedoch nicht immer auseinandergehalten werden, wie sich nachfolgend bei den Sprachkenntnissen zeigt.

7.2.3 Sprachkenntnisse

Eine ausreichende Kenntnis der deutschen Sprache ist in weiten Teilen der Branchen und Märkte unerlässlich zur Gründung und Führung eines Unternehmens. Dies gilt für das gesprochene wie auch das geschriebene Wort, da eine ungehinderte Kommunikation im Umgang mit Kunden, mit Lieferanten und mit Behörden sowie mit sonstigen Partnern und Institutionen eine unabdingbare Voraussetzung wirtschaftlichen Handels ist. Insbesondere mit Blick auf die Funktion und Entwicklungschancen ethnischer Ökonomien ist von wesentlicher Bedeutung, in welchem Sprachkreis und folglich auch in welchem Kundenkreis sich selbständige Migranten bewegen, denn Qualität, Ausmaß und Vorhandensein zueinander passender Sprachvermögen erweitern oder begrenzen die Möglichkeit gelingender Kooperation, Arbeitsteilung, homogenen Rechts und die Struktur der Güterräume (Männel 2002). Spätestens seit John R. Searle's Arbeit über Sprechakte (1971) wissen wir sogar, dass das Sprechen an sich schon ein Akt „absichtlichen Verhaltens“ ist. Nicht zu vergessen ist natürlich die integrative Wirkung des Spracherwerbs, denn Kulturation setzt voraus, dass die Akteure das für ein sinnhaftes, verständigendes und erfolgreiches Handeln und Interagieren nötige Wissen besitzen (Esser 2000: 272).

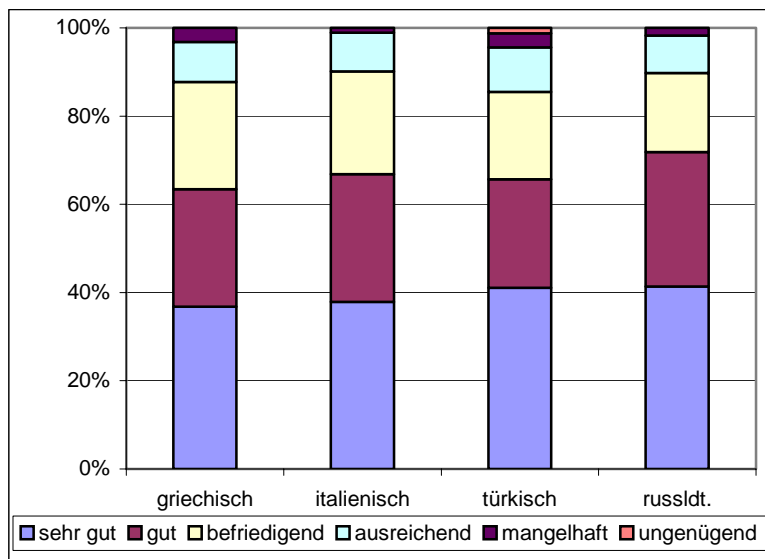
Die Ethnic Entrepreneurship-Forschung fokussiert allerdings viel eher auf die Frage nach den einzelwirtschaftlichen Wirkungen von Sprachkenntnissen, resümiert aber einmütig, dass zwischen der Beherrschung der Sprache des Ankunftslandes und dem wirtschaftlichen Erfolg von Gründungen ein positiver Zusammenhang besteht (Fairly/ Meyer 1996, Clark/ Drinkwater 2000, Constant/ Zimmermann 2004). Nicht nur in der sozialwissenschaftlichen Literatur sondern auch in der Politik herrscht aber zudem auch weitestgehend Einigkeit, dass die Sprachprobleme von Aussiedlern und insbesondere von den seit den 90er Jahren zuwandernden Russlanddeutschen zugenommen haben (Biehl 1996, Koller 1997, Dietz 1999). Insofern ist von Interesse, ob und in welchem Umfang das Problem der Beherrschung der deutschen Sprache auch bei selbständigen Russlanddeutschen eine Rolle spielt. Der Zusammenhang zwischen Gründungsfähigkeit und Sprache lässt eigentlich eher erwarten, dass diejenigen, die den Sprung in die Selbständigkeit unternahmen, keine allzu großen Sprachdefizite aufweisen.

Sekundärdaten zum Sprachvermögen von beruflich selbständigen Russlanddeutschen liegen nicht vor, weshalb im Rahmen der Primärerhebung versucht wurde, Indikatoren zur Einschätzung der Deutschkenntnisse zu implementieren. Aufwändige Sprach- und Grammatiktests konnten natürlich nicht durchgeführt werden, weshalb die Interviewer nach Abschluss des Gesprächs zu einer Beurteilung der Sprach-

kenntnisse der Probanden anhand von Schulnoten aufgefordert waren.¹⁰ Eine solche Fremdeinschätzung wurde für zweckmäßiger als einige andere bislang bekannte Methoden gehalten; so etwa die, nach welcher die Probanden ihre Fähigkeiten selbst einschätzen sollen.

Der Interviewerbeurteilung zufolge verfügen die russlanddeutschen Selbständigen im Vergleich zu den Selbständigen der ausländischen Gruppen über etwas bessere (mündliche) Deutschkenntnisse (Abbildung 7.2/5). Der Anteil derer, die eine „eins“ bzw. die Note „sehr gut“ verdienten, lag bei Russlanddeutschen bei knapp über 40%. Unterschiede zu den anderen Ethnien zeigen sich aber erst dann, wenn die Noten „gut“ und „sehr gut“ kumuliert werden. Demnach sprechen 62% der russlanddeutschen Selbständigen mindestens „gut“ deutsch. Der leichte Vorsprung wird auch anhand der Durchschnittsnote ersichtlich (Tabelle 7.2/6). Der Umstand, dass auch unter den anderen Gruppen relativ viele sehr gute Noten bekamen, ist auf die Eingebürgerten zurückzuführen, die den Schnitt verbesserten (Leicht et al. 2004).

Abbildung 7.2/5: Sprachkenntnisse nach Herkunft



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Tabelle 7.2/6: Sprachkenntnisse nach Herkunft (Durchschnittsnote)

deutsche Sprachkenntnisse des Befragten	Herkunft			
	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %			
Mittelwert (Durchschnittsnote)	2,15	2,06	2,13	1,99
Befragte	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

¹⁰ Das Interview sollte in deutscher Sprache geführt und nur bei Sprachproblemen ins Russische ausgewichen werden. Gerade aber durch diese Variationsmöglichkeit konnten die Interviewer die Deutschkenntnisse relativ sicher einstufen.

Die guten Ergebnisse kommen aber v.a. durch die Deutschkenntnisse der vor 1990 Zugewanderten zustande: Während unter den ab 1991 übergesiedelten Russlanddeutschen (und heute Selbständigen) lediglich ein Viertel (26%) die Note „sehr gut“ zugeordnet bekam, erreicht unter den früher Zugewanderten weit über die Hälfte (58%) diesen Wert (hier nicht abgebildet).

Hier erscheint besonders misslich, dass keine Vergleichsdaten zu den Sprachkenntnissen in den anderen Erwerbsgruppen, z.B. von abhängig Beschäftigten, vorliegen. Nur über einen solchen Vergleich könnte beurteilt werden, ob die relativ guten Sprachkenntnisse von russlanddeutschen Selbständigen (aber auch die der anderen Selbständigengruppen) dazu beigetragen haben, dass sie den Sprung in die Unternehmerposition bewältigen konnten. Soweit nach Schulnoten sortierte Beurteilungen vorliegen, handelt es sich um die Sprachkenntnisse von ausgewählten Gruppen (z.B. Sprachkursteilnehmer, Jugendliche etc.) oder von Aussiedlern insgesamt, die hier für den Vergleich zwischen Erwerbsgruppen nicht taugen. Die größten Differenzen zu den hier dokumentierten Befunden dürften sich ansonsten bei einem Vergleich mit russlanddeutschen Jugendlichen ergeben, unter denen – je nach Zuwanderungszeitpunkt – lediglich zwischen 19% und 50% mindestens die Note „gut“ erzielten, und das aber auch nur auf Grundlage einer Selbsteinstufung (Dietz 1999).

7.2.4 Formale Bildung: Schul- und Berufsabschluss

Unter allen Komponenten von Humankapital wird dem Faktor Bildung, und hierbei dem Niveau der formalen schulischen und beruflichen Ausbildung, zwischenzeitlich der größte Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit des Zutritts in die Selbständigkeit und deren erfolgreichen Ausübung zugesprochen (Brüderl et al. 1996, Luber 2003, Arum/ Müller 2004, Strohmeyer 2004). Allerdings ist die determinierende Wirkung von Bildung in der an ethnischem Unternehmertum interessierten Gründungsforschung nicht eindeutig, da bei schlechten Aussichten am Arbeitsmarkt vermehrt geringer qualifizierte Migranten eine Alternative d.h. eine Erwerbs- und Einkommens-chance durch Selbständigkeit suchen (Baumann 1999, Hammarstedt 2001).

Trotz allem zeigt sich, dass zumindest in Deutschland die Gründungsneigung auch unter Migranten vor allem mit höherer Bildung wächst (Leicht et al. 2004, Zimmermann/ Hinte 2005).¹¹ Bedauerlicherweise kann hier – im Gegensatz zur Studie für das BMWA – keine Modellierung erfolgen, in welcher die Bildungsabschlüsse von abhängig und selbständig Beschäftigten auf Grundlage eines gemeinsamen Datensatzes und auf der Mikroebene gegenübergestellt werden. Immerhin sind teilweise (und unter einigen Abstrichen) Strukturvergleiche anhand der ifm-Befragungsergebnisse mit den Daten des SOEP möglich.

¹¹ Wobei Letztgenannte einen solchen Einfluss nur in punkto Schulbildung sehen.

Schulische Abschlüsse

Ein Problem der Beurteilung der von Migranten erworbenen Schulabschlüsse besteht in deren Vergleichbarkeit soweit sie nicht in Deutschland sondern im Herkunftsland die Schule durchlaufen haben. Legt man die Angaben aus dem SOEP (Kapitel 5.4.4) zugrunde, hat unter allen erwerbsfähigen Russlanddeutschen lediglich rund ein Drittel den allgemeinbildenden Schulabschluss in der Bundesrepublik erworben. Unter den selbständigen Russlanddeutschen ist dieser Anteil mit nur 19% sogar noch niedriger (Tabelle 7.2/7). Dies ist ähnlich auch bei den Griechen und Italienern (nicht jedoch bei den Türken) der Fall, wenngleich hier die Anteile der Bildungsinländer unter den Selbständigen um doppelt so hoch liegen. Zunächst noch ungeachtet des jeweiligen Abschlussgrades hat also unter den selbständigen Russlanddeutschen ein noch größerer Anteil von Personen keinerlei Erfahrung mit dem deutschen Schulsystem gesammelt. Vor dem Hintergrund der Beobachtung, dass die heute selbständigen Russlanddeutschen später als die in anderen Migrantengruppen zugewandert sind, ist dieses Ergebnis auch plausibel.

Tabelle 7.2/7: Anteil der Bildungsinländer (Schulabschluss) nach Herkunft

	Herkunft			
	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %			
Anteil der Bildungsinländer	38,7	36,0	59,1	18,5
Befragte	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Werden die unter diesen Bedingungen erbrachten Schulleistungen vergleichend betrachtet (Tabelle 7.2/8) fällt zunächst auf, dass unter den ausländischstämmigen Selbständigen ein deutlich höherer Anteil als unter den Aussiedlern keinen Schulabschluss vorzuweisen hat. Dieser Fall kommt bei den Russlanddeutschen, ähnlich wie bei den Einheimischen, eigentlich kaum vor.¹²

Tabelle 7.2/8: Schulabschluss nach Herkunft

Schulabschluss an MZ angepasst	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russldt.
	in %				
kein Abschluss	0,6	16,4	12,5	13,1	0,2
Hauptschulabschluss	27,0	39,1	52,5	45,1	16,0
Mittlere Reife/Realschulabschluss	34,2	14,0	18,1	21,1	61,8
Fachabitur/Abitur	38,3	30,5	16,8	20,6	21,9
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(512)	(463)	(463)	(563)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

¹² Unter allen erwerbsfähigen Russlanddeutschen ist das immerhin noch bei 4% der Fall (vgl. Kap. 5.4.4)

Tendenziell liegen die allgemeinbildenden Schulabschlüsse von selbständigen Russlanddeutschen auf mittlerem Niveau, das heißt bei denjenigen, die mit der Realschule oder einem vergleichbaren Abschluss (in den GUS: „Mittelschulabschluss“) dienen können. Dies sind fast zwei Drittel. Einen höheren Schulabschluss weist etwas mehr als ein Viertel der Russlanddeutschen auf, womit die Gruppe diesbezüglich etwas besser als die selbständigen Italiener oder Türken, aber schlechter als die Griechen oder einheimischen Deutschen abschneidet. Diese Gegenüberstellung muss allerdings vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die ausländischen Selbständigen zu einem etwas höheren Anteil ihren Abschluss in Deutschland machten, und daher das Problem der Vergleichbarkeit auftritt.

Wichtig ist jedoch: Formale Bildungsabschlüsse repräsentieren nicht nur grundsätzliches Basiswissen, sondern strukturieren den weiteren Berufsbildungsweg und Werdegang. Mit der Schulausbildung werden erste Fertigkeiten, wissensgenerierende Methoden und die Einstellung zum Lernen geprägt. Wie sich dies auf den weiteren Bildungsweg, das heißt auf die berufliche Ausbildung auswirkt, wird nachfolgend ersichtlich.

Berufliche Ausbildung

Mit der Berufsausbildung werden Fertigkeiten und Kenntnisse erworben, die weit unmittelbarer als der Schulabschluss auf die Gründungsfähigkeit und -neigung Einfluss nehmen und ggf. auch die erfolgreiche Führung eines Unternehmens nachhaltig bestimmen. Jedoch vermittelt die berufliche Ausbildung nicht nur rein fachliches Wissen: Im berufsfachlich strukturierten deutschen Arbeitsmarkt schaffen die Bildungszertifikate (z.B. Meistertitel, akademischer Abschluss) häufig erst die formale Grundlage um in die institutionell regulierten Berufsfelder und damit in die Selbständigkeit vorzudringen (Handwerk, Freie Berufe). Solche qualifikationsbezogenen Hürden sind insbesondere für Migranten nicht ohne Belang, soweit ihre Abschlüsse in Deutschland nicht als adäquat anerkannt werden. Vor allem für Russlanddeutsche stellt die Anerkennung der in den GUS-Ländern erworbenen beruflichen Abschlüsse ein großes Problem dar, was häufig dazu führt, dass sie auf dem deutschen Arbeitsmarkt auch Beschäftigungsverhältnisse mit niedrigeren Qualifikationen akzeptieren müssen (Dietz/ Roll 1995, Greif et al. 1999, Heinen 2005).

Wie viele der heute selbständigen Russlanddeutschen in die Selbständigkeit wechseln, weil sie ansonsten in einer abhängigen Stellung auf eine ausbildungsinadäquate Beschäftigung hätten ausweichen müssen, lässt sich mit den Daten nicht ermitteln. In Kapitel 5.5.3 haben wir jedoch aufgezeigt, dass ein beachtlicher Teil der erwerbstätigen Russlanddeutschen trotz hoher Ausgangsqualifikation derzeit in Deutschland einen Beruf mit vergleichsweise geringem Prestige ausübt, weshalb der Anreiz zu einem Wechsel in die Selbständigkeit lohnend erscheint bzw. erscheinen

sollte. Letzteres setzt nun aber wieder voraus, dass sich für Russlanddeutsche in der Selbständigkeit auch berufliche Positionen bieten, die einer adäquaten Qualifikationsverwertung entgegenkommen.

Um überhaupt einschätzen zu können, in welchem Umfang das Problem der Berufsanerkennung für (heute) Selbständige eine Rolle gespielt haben mag, wird zunächst der Umfang der in Deutschland erworbenen Berufsbildungsabschlüsse betrachtet. Aus Tabelle 7.2/9 geht hervor, dass – ähnlich wie bei den Schulabschlüssen – der Anteil der Bildungsinländer unter russlanddeutschen Selbständigen weit geringer ausfällt als bei den übrigen Migrantengruppen. Lediglich ein Viertel der Aussiedler aus den GUS erwarb den Berufsabschluss in der Bundesrepublik, während dies bei den anderen Selbständigen zur Hälfte oder sogar, wie bei den Türken, bei drei Vierteln der Fall ist (soweit sie einen Abschluss haben).

Tabelle 7.2/9: Anteil der Bildungsinländer (Berufsabschluss) nach Herkunft

	Herkunft			
	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %			
Anteil der Bildungsinländer	53,0	53,5	72,5	24,9
Befragte	(285)	(301)	(371)	(382)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Von entscheidender Bedeutung ist allerdings die Art und Höhe des Berufsabschlusses. Der hohe Anteil an Berufsbildungsinländern unter den ausländischen Selbständigen muss natürlich vor dem Hintergrund gesehen werden, dass sich dieser auf die Grundgesamtheit derer bezieht, die überhaupt einen Abschluss vorweisen können. Und dieser Proporz ist unter den griechischen, italienischen und türkischen Selbständigen wesentlich geringer als unter den russlanddeutschen Selbständigen (Tabelle 7.2/10).

Tabelle 7.2/10: Berufliche Ausbildung nach Herkunft

Niveau beruflicher Ausbildung	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
kein Abschluss	3,9	39,5	36,8	35,2	5,0
Lehre o.ä.	47,0	41,2	46,1	43,0	31,7
Meister/Techniker	24,6	5,9	9,5	7,8	11,0
Hochschulabschluss	24,4	13,4	7,5	14,0	52,4
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(508)	(456)	(451)	(551)	(382)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Während unter den Aussiedlern lediglich einer von zwanzig keinen Abschluss vorweisen kann arbeiten unter den Ausländischstämmigen jeweils über ein Drittel ohne irgendeinen einen beruflichen Abschluss.

Sieht man davon ab, dass die von Russlanddeutschen überwiegend in den GUS-Ländern erworbenen Abschlüsse nicht durchgängig mit denen in Deutschland vergleichbar sind, dann haben sie das mit Abstand höchste Berufsbildungsniveau unter den einzelnen Gruppen vorzuweisen, wenn man die höchsten Abschlüsse betrachtet. Immerhin jeder Zweite von ihnen gibt in der Befragung an, einen akademischen Abschluss zu besitzen. Selbst unter den Einheimischen ist nur jeder Vierte ein Hochschulabsolvent. Das Quantum an Personen mit Techniker- oder Meisterabschluss ist unter den russlanddeutschen zwar höher als unter den ausländischen Selbständigen, aber dennoch um die Hälfte geringer als bei den einheimischen Deutschen.

Der hohe Anteil an Hochschulabsolventen unter den russlanddeutschen Selbständigen ist, wie später noch ausgeführt wird (Kapitel 8.1), unter anderem auf die starke Präsenz von Ärzten sowie von anderen Professionen in dieser Gruppe zurückzuführen. Ansonsten jedoch sollte der hohe Akademikeranteil auch nicht überbewertet werden, da die Abschlüsse nicht auf gleicher Ebene wie in Deutschland liegen. Wie bereits anhand der Schulabschlüsse zu ersehen war, besitzen mehr Russlanddeutsche einen Hochschulabschluss als das Abitur oder einen adäquaten Abschluss, der jedoch hierzulande Voraussetzung für ein Hochschulstudium ist.¹³ Dennoch kann hier von einem höherwertigen Berufsabschluss ausgegangen werden.

Von Interesse ist nicht nur der Vergleich zwischen den Ethnien, sondern auch die Frage, ob eine höhere Berufsausbildung auch bei Russlanddeutschen mit höherer Wahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit führt. Einen Anhaltspunkt hierfür bietet der Umstand, dass das Qualifikationsniveau selbständiger Russlanddeutscher ein gutes Stück über demjenigen von russlanddeutschen Erwerbspersonen insgesamt liegt (Abbildung 7.2/11).¹⁴ Dieser Unterschied äußert sich zunächst schon in dem geringeren Anteil an Ungelernten.¹⁵ Der hohe Anteil an russlanddeutschen Erwerbspersonen ohne Berufsausbildung ist zu einem großen Teil auch auf die jugendlichen Aussiedler zurückzuführen, die vor der Zuwanderung in den GUS noch keine Ausbildung durchliefen und dann in der Bundesrepublik hierzu keine Chance bzw. keinen Ausbildungsplatz hatten. Demgegenüber ist dies bei den zumeist älteren und früher

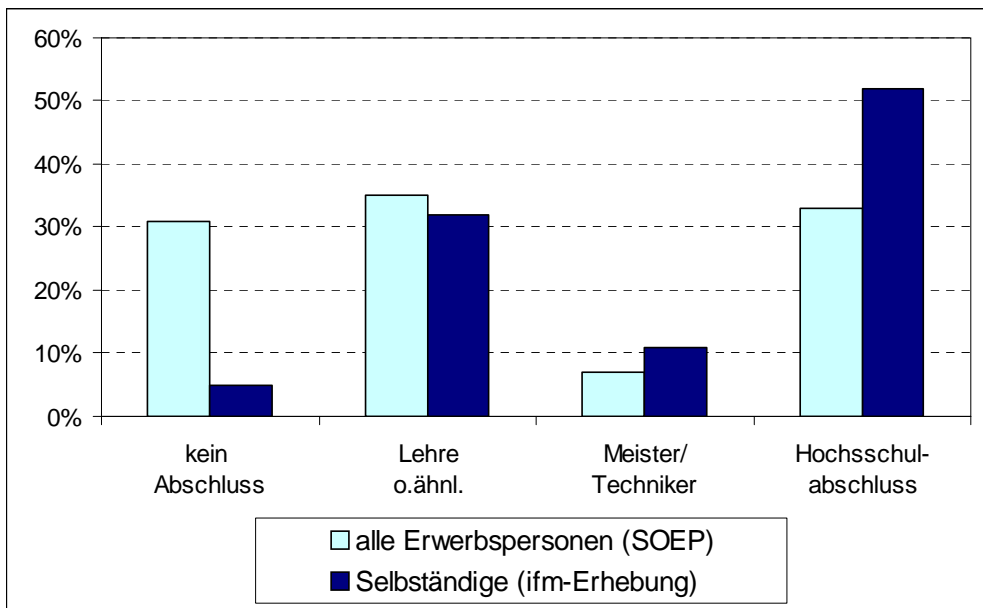
¹³ In den Herkunftsländern berechtigt bereits der sog. „vollständige elfjährige Mittelschulabschluss“ zum Studium an einer Hochschule.

¹⁴ Zur Berechnung der Qualifikationsstruktur aller russlanddeutscher Erwerbspersonen (Erwerbstätige und Erwerbslose) wurden auch die Daten des SOEP herangezogen. Auf die in Kapitel 5.5.4 vorgenommene Unterscheidung nach Bildungsinländern und -ausländern wurde hier allerdings verzichtet, da die beiden Datensätze diesbezüglich keine vergleichbare Grundlage liefern.

¹⁵ Das Statistische Bundesamt kommt für das Jahr 2001 auf einen Anteil an Ungelernten von 26% unter allen Aussiedlern insgesamt (Datenreport 2004: 578), was verdeutlicht, dass Russlanddeutsche mit einem Anteil von knapp über 30% hier noch schlechter als die Aussiedler aus den übrigen Gebieten dastehen.

eingereisten Selbständigen weniger häufig der Fall. Am „anderen Ende“ der Skala steht einem ohnehin schon für Migrantengruppen beachtlich starkem Quantum an Hochschulabsolventen unter den russlanddeutschen Erwerbspersonen ein noch höherer Anteil an hochgebildeten Selbständigen gegenüber, auf den schon verwiesen wurde.

Abbildung 7.2/11: Berufliche Ausbildung unter allen russlanddeutschen Erwerbspersonen und unter russlanddeutschen Selbständigen



Quelle: Primärerhebung „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004 und Sozioökonomisches Panel 2003
Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die Ergebnisse deuten also darauf hin, dass ein qualifizierter Berufsabschluss nicht nur bei den Einheimischen sondern genauso auch bei Russlanddeutschen eine wichtige Voraussetzung und letztlich zentrale Ressource für die Gründung und Führung eines Unternehmens ist. Dies gilt im übrigen für diejenigen, die ihren Abschluss im Herkunftsland oder in der Bundesrepublik gemacht haben gleichermaßen. Zu beobachten ist allerdings, dass die Kohorte, die nach 1990 zuwanderte und heute selbständig ist, zu leicht geringerem Anteil Hochschulabsolventen und dafür etwas mehr Ungelernte aufweist. Diese Feststellung betrifft zwar ein noch immer hohes Niveau an Qualifikation unter den Selbständigen, steht aber im Einklang mit der nachlassenden Bildung unter den neu zugewanderten Russlanddeutschen insgesamt.

Mit Blick auf die in den 90er Jahren kürzer werdenden Zeiträume zwischen Einreise und Gründung (Kapitel 7.2.1) taucht die Frage nach einem etwaigen Zusammenhang mit den Bildungsressourcen der Neuzuwanderer auf. Eine Hypothese dahingehend, dass bestimmte Bildungsgruppen, etwa die Akademiker aufgrund ihres „Bildungsgepäcks“ oder die Ungelernten aufgrund ihrer Nöte am Arbeitsmarkt, schneller zur Gründung schreiten, bestätigen die Daten nicht. Es lässt sich aber deutlich erkennen, dass die Akademiker unter den selbständigen Russlanddeutschen unter den frühen

Zuwanderern überproportional vertreten sind. Dazu gehören, wie in Kapitel 8 noch erläutert wird, vor allem die Ärzte.

7.2.5 Branchenerfahrung

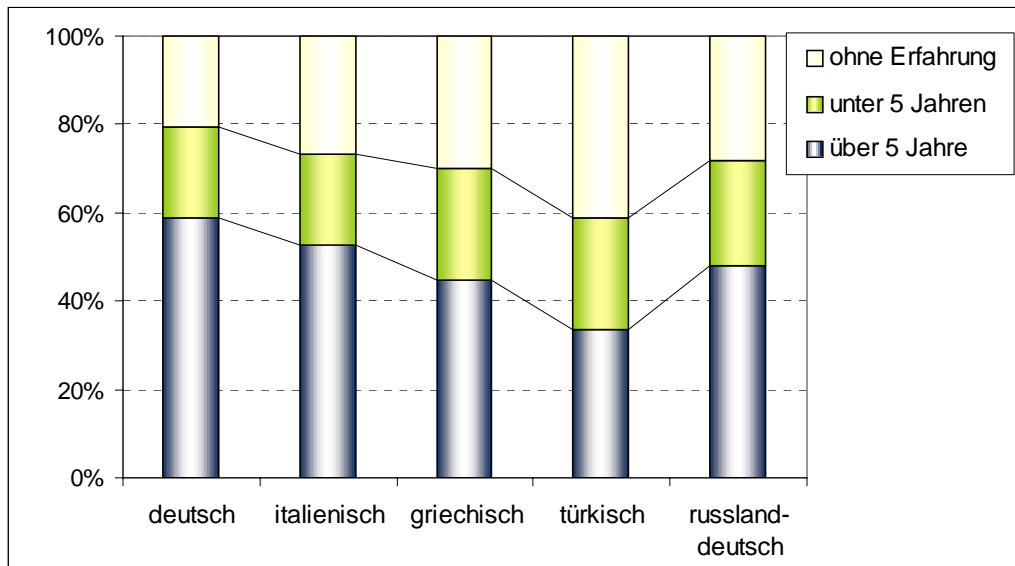
Eine berufliche Ausbildung ist zwar die Grundbedingung für die Erweiterung allgemeiner Wissensbestände um tätigkeitsspezifische Fähigkeiten und Kenntnisse. Berufsgebundene Fertigkeiten und das Beherrschen formeller Standesregeln können aber i.d.R. kein Erfahrungswissen bzw. das Wissen um „ungeschriebene Gesetze“ oder über die Umgangsformen mit Geschäftspartnern ersetzen. Insbesondere die Branchenerfahrung beruht auf sehr kontextgebundenem Wissen, das zumeist durch jahrelange *praktizierende* Tätigkeit in einem *bestimmten Wirtschaftszweig* oder an einem bestimmten Markt angesammelt wurde und bei der Gründung eines Unternehmens konkrete Anwendungsformen findet; etwa wenn es um die Einschätzung des Nachfrageaufkommens oder um eine angemessene Preisgestaltung geht. Branchenerfahrung ist zentraler Bestandteil von gründungs- und selbständigkeitsrelevantem Humankapital und kommt zumindest in die Nähe dessen, was Michael Polanyi (1985) mit dem Begriff „tacit knowing“ prägte und womit im Gegensatz zu theoretischem Wissen auf diejenigen Kenntnisse abgehoben wird, die nur durch praktisches Tun erworben werden können und daher eng an die Person des Wissenden gebunden sind.

Es ist davon auszugehen, dass viele Migranten mangels formaler Qualifikation auf Branchenerfahrung setzen, wenn sie das Risiko einer Unternehmensgründung auf sich nehmen. So stellt sich die Frage, ob Branchenerfahrung für selbständige Migranten eine höhere Bedeutung als für Einheimische hat. Letztlich ist allerdings gerade bei Russlanddeutschen die Möglichkeit der Anhäufung von Erfahrungswissen begrenzt, da ihre Aufenthaltszeit durchschnittlich kürzer als die von anderen Ethnien ist. Andererseits kann es sich um im Herkunftsland erworbene Kenntnisse handeln, deren Anwendung das Problem unzureichender Berufsankennung im Falle einer abhängigen Beschäftigung kompensiert.

Die Befragten sollten daher angeben, ob sie vor der Gründung ihres Unternehmens bereits in derselben bzw. in einer ähnlichen oder in einer anderen Branche tätig waren, oder ob sie gar nicht gearbeitet hatten. Erstaunlicherweise unterscheiden sich die russlanddeutschen diesbezüglich kaum von den griechisch- und italienischstämmigen Selbständigen. Jeweils knapp über 70% der Befragten konnten auf Branchenerfahrung zurückgreifen. Dies ist weit ein höherer Anteil als bei den türkischstämmigen, aber ein niedrigerer als bei den einheimischen deutschen Unternehmern (Abbildung 7.2/12). Zunächst weist dies indirekt darauf hin, dass bei Russlanddeutschen die „Antriebsmechanismen“ für die Eröffnung eines eigenen Unternehmens trotz der im Vergleich zu anderen Ethnien kürzeren Vorbereitungszeit (vgl. Kapitel 7.2.1)

nicht wesentlich durch Unerfahrenheit begleitet wurden, wie dies eher bei den Türken festzustellen ist. Es ist hierbei aber immer auch zu beachten, dass wir nur diejenigen Fälle beobachten können, die sich auf das „Abenteuer Selbständigkeit“ eingelassen haben. Das heißt, die Daten geben keine Auskunft über diejenigen, denen dieser Schritt mangels Ressourcen erst gar nicht gelungen ist.

Abbildung 7.2/12: Branchenerfahrung nach Herkunft



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die Tatsache, dass eine relativ große Zahl an Gründern Branchenerfahrung aufweist, sagt noch nichts über die Intensität und die Qualität des damit verbundenen Erfahrungsschatzes. Über die Qualität von Branchenerfahrung kann nur anhand der Dauer einer Tätigkeit in einer bestimmten Branche eine Aussage getroffen werden. Und hier zeigt sich, dass zusätzlich zu denen, die über gar keine Branchenerfahrung verfügen ein weiteres Viertel der Russlanddeutschen nur auf eine Arbeitszeit von weniger als 5 Jahren zurückblickt (Abbildung 7.2/12). Aber insgesamt betrachtet schneiden die russlanddeutschen Selbständigen in punkto Branchenerfahrung immer noch weit besser ab als die Türkischstämmigen, bei denen im übrigen genauso zusätzlich zu den Unerfahrenen noch ein hoher Anteil an Selbständigen ohne lange Erfahrungszeit hinzukommt.

Ein nicht gänzlich unerwartetes Ergebnis ist im übrigen die Feststellung, dass sich unter den nach 1990 zugewanderten Aussiedlern mehr Selbständige finden, die auf keinerlei Branchenerfahrung zurückgreifen können. Aber auch innerhalb dieser Kohorte macht der Anteil der unerfahrenen Gründer nur knapp mehr als ein Drittel aus. Dieser Umstand sowie auch die insgesamt ermittelten Befunde zum Umfang an Branchenerfahrung unter den russlanddeutschen Gründern überraschen insofern, als dass es sich in der Mehrzahl ja um Personen handelt, die vor dem Schritt in die Selbständigkeit noch nicht sehr lange in Deutschland verweilt. Bei durchschnitt-

lich nur knapp mehr als 9 Jahre Aufenthaltszeit bis zur Gründung verblieb den meisten wohl eher wenig Zeit sich in einer Branche umzutun. Dies gilt insbesondere wenn man bedenkt, dass viele Russlanddeutsche nach der Ankunft zunächst erst mal am Beginn eines Prozesses des Abwartens und Abwägens mit allen typischen Begleitumständen standen (Aufnahmelager, Wohnortzuweisung, Arbeitsplatzsuche) und zudem auch noch das Problem der Berufsankennung und -verwertung zu bewältigen war. Daher muss davon ausgegangen werden, dass ein großer Teil derjenigen, die ihren Weg nach Deutschland dann in relativ kurzer Zeit in Richtung beruflicher Selbständigkeit fortsetzten, wohl bereits einiges an Branchenerfahrung aus dem Herkunftsland in ihrem „Reisegepäck“ hatten.

7.3 Fazit

Neben den strukturellen Rahmenbedingungen, Opportunitäten und Restriktionen sind es „auf der anderen Seite“ die individuellen Ressourcen, die über die Möglichkeiten und Fähigkeiten entscheiden, ob Personen Zugang zur beruflichen Selbständigkeit finden. Wissen und Humankapital bestimmen aber nicht nur die Chancen zur Gründung sondern darüber hinaus auch die zur erfolgreichen Führung eines Unternehmens. Beide Perspektiven bildeten soz. die Hintergrundfolie für die vorangegangenen Betrachtungen, die sich mit den persönlichen Merkmalen und Ressourcen von russlanddeutschen im Vergleich mit anderen Selbständigen befassen.

Zwar erlaubt es die Datenlage nicht, im Detail und auf der Mikroebene von Individuen abzuschätzen, welche Bedeutung allgemeines Wissen und spezifisches bzw. gründungsrelevantes Humankapital für die Wahrscheinlichkeit des Übertritts in eine selbständige Tätigkeit hat. Doch legen Strukturvergleiche zwischen den nicht-selbständigen und den selbständigen Erwerbspersonen nahe, dass praktisches Erfahrungswissen und formale Qualifikationen bei Russlanddeutschen – wie auch bei anderen Gruppen – den Zugang zu einer beruflich selbständigen Position wesentlich bestimmen. Als Hinweis hierfür kann die Feststellung dienen, dass die Selbständigen auf eine längere Aufenthaltszeit in Deutschland zurückblicken, in welcher sie gründungsrelevante Netzwerkbeziehungen aufbauen und Erfahrungen im Umgang mit Institutionen sowie auch notwendige Sprachkenntnisse erwerben konnten. Aber vor allem schneiden die Selbständigen unter den Russlanddeutschen in punkto Bildung besser als die übrigen Erwerbspersonen ihrer Gruppe ab. Daher ist entgegen manchen Annahmen nicht davon auszugehen, dass sich eher diejenigen Migranten bzw. Aussiedler selbständig machen, die auch für eine abhängige Beschäftigung keine Qualifikation aufweisen. Formale Bildung scheint bei Russlanddeutschen auch in der Selbständigkeit hohe Bedeutung zu haben. Dies gilt zumindest für diejenigen Berufsfelder und Sektoren, in denen sie ihre Fähigkeiten anwenden können (worauf noch eingegangen wird).

Da Russlanddeutsche insgesamt eine im Vergleich zu anderen Migrantengruppen recht gute, wenngleich auch im Verlauf der Zuwanderung wieder nachlassende Humankapitalausstattung besitzen, wäre zunächst anzunehmen gewesen, dass dies die Gründungswahrscheinlichkeit in ihrer Gruppe insgesamt erhöht. Das ist aber vor dem Hintergrund der niedrigen Selbständigenzahlen offensichtlich nicht der Fall. Erklärbar wird dies unter anderem durch die Struktur ihrer Berufe, die kaum Gelegenheiten für die Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit bieten (vgl. Kapitel 5). Bei allem kommt hinzu, dass die (bei Russlanddeutschen insgesamt) geringe Aufenthaltszeit in Deutschland die Zutrittschancen in die Selbständigkeit verringert.

Eine gänzlich andere Frage ist, welche Chancen diejenigen (und dabei wenigen) Russlanddeutschen am Markt besitzen, die den Sprung in die Selbständigkeit verwirklichen konnten. Ihre formale Humankapitalausstattung scheint, insbesondere mit Blick auf den hohen Anteil an Hochschulabsolventen und im Vergleich mit anderen Selbständigengruppen, eine gute Grundlage zu sein. Hinzu kommt, dass sie anders als die übrigen Russlanddeutschen kaum sprachliche Probleme, dafür aber eine ähnlich hohe Arbeitserfahrung sowie auch Branchenerfahrung wie etwa griechische oder italienische Selbständige haben. Sie stehen diesbezüglich weit besser da als die türkischen Selbständigen. Hier dürfte allerdings weniger ihr wirtschaftlicher Integrationsverlauf in Deutschland prägend sein, sondern eher der Umstand, dass sie bereits einiges an branchenbezogenem Wissen im „Reisegepäck“ hatten. Inwieweit dies in Deutschland dann verwertbar war, steht auf einem anderen Blatt. Der Humankapitalvorsprung von Russlanddeutschen macht sich aber nicht nur an der Branchenerfahrung, sondern auch an allgemeiner Lebenserfahrung fest. D.h. die Russlanddeutschen führen, wenn sie sich selbständig machen, mit einem vergleichsweise hohen Lebensalter noch eher junge Unternehmen. Zu beachten ist hierbei allerdings, dass die in den 90er Jahren zugewanderten Aussiedler, die heute schon selbständig sind, zum Gründungszeitpunkt noch auf einen im Vergleich mit anderen Selbständigengruppen geringen Schatz an allgemeinem Institutionenwissen zurückgreifen konnten. Wie viele an einem ähnlichen Defizit zuvor bereits gescheitert sind, lässt sich mit den Daten rückblickend nicht feststellen.

Erwähnenswert ist ferner der hohe Anteil an Frauen unter den selbständigen Russlanddeutschen, der weit höher als in allen anderen Gruppen liegt. Das relativ geringe „gender gap“ bei Russlanddeutschen ist sicher ein Ergebnis der aus dem Herkunftsland noch übernommenen stärkeren Erwerbsorientierung von Frauen, die jedoch in Deutschland auf einen Arbeitsmarkt mit schlechten Ausgangsbedingungen trifft. Von daher spricht einiges dafür, dass nicht wenige russlanddeutsche Frauen mangels anderer Beschäftigungsmöglichkeiten in die Selbständigkeit wechselten. Hierauf wird an anderer Stelle noch eingegangen.

8. Betriebliches Profil und wirtschaftliche Leistungen

Mit welchen betrieblichen Merkmalen und Leistungen gehen die dargestellten Ressourcen von Russlanddeutschen einher und welcher wirtschaftliche Beitrag ist damit verbunden? Im Unterschied zu der für das BMWA erstellten Studie muss sich vorliegende Untersuchung eher auf eine Analyse des wirtschaftlichen *Profils* der von Russlanddeutschen geführten Betriebe konzentrieren, während eine Hochrechnung dieser Strukturen, das heißt eine Schätzung des gesamtwirtschaftlichen Leistungsbeitrags, unterbleiben muss. Hierzu wären sichere Kennziffern zur Grundgesamtheit selbständiger Russlanddeutscher erforderlich, welche die amtliche Statistik derzeit aus den genannten Gründen (vgl. Kapitel 4) nicht bietet. Sowohl nach Bewertung der Daten als auch nach Sicht der einschlägigen Forschungsliteratur muss davon ausgegangen werden, dass der zahlenmäßige Umfang an unternehmerisch tätigen Russlanddeutschen und folglich auch ihr gesamtwirtschaftlicher Beitrag nicht mit der notwendigen Sicherheit zu bemessen ist. Allerdings lassen sich die Leistungspotenziale russlanddeutscher Betriebe durch den Vergleich mit den Profilen der Betriebe anderer Ethnien in relativen Größenordnungen erkennen.

So wird im Folgenden der Frage nachgegangen, in welchen Sektoren und Branchen sich die von Russlanddeutschen und die von anderen Migranten geführten Unternehmen finden und welchen Institutionen sie zugehören. Zudem wird untersucht, inwieweit Geschäftsbeziehungen in die Herkunftsländer von Bedeutung sind und ob sich Russlanddeutsche eher auf Kunden aus dem Kreis der Landsleute oder auch auf andere orientieren. Ferner interessiert, wie lange sie mit ihrem Unternehmen schon am Markt sind, welche Umsatz- und Beschäftigungsgrößen sie erreichen sowie die wirtschaftliche Entwicklung. Dies führt zu der Frage nach den innerbetrieblichen Strukturen oder auch der ethnischen Solidarität „russlanddeutscher Unternehmen“ und welche Rolle hierbei etwa die Beschäftigung von Aussiedlern, aber insbesondere die von Familienangehörigen spielt. Abschließend wird der Ausbildungsbeitrag dieser Betriebe untersucht. Allen diesen Beobachtungen werden die Strukturen der Betriebe anderer Ethnien zum Vergleich gegenübergestellt.

In Bezug auf einige Indikatoren ist vorwegzuschicken, dass die hier vorgestellten Ergebnisse an manchen Stellen durchaus leichte Abweichungen zu den Zahlen in der „BMA-Studie“ aufweisen können. Dies liegt daran, dass die Basiszahlen zur Abschätzung der betrieblichen Leistungen selbständiger Ausländer, wo immer möglich der amtlichen Sekundärstatistik (z.B. dem Mikrozensus) entnommen und mit den eigenen Primärdaten kombiniert wurden. Diese Möglichkeit besteht bei vorliegender Untersuchung bzw. bei Russlanddeutschen bekanntlich nicht. Daher beruhen nachfolgende Ergebnisse ausschließlich auf den erhobenen eigenen Daten.

8.1 Sektorale Zusammensetzung

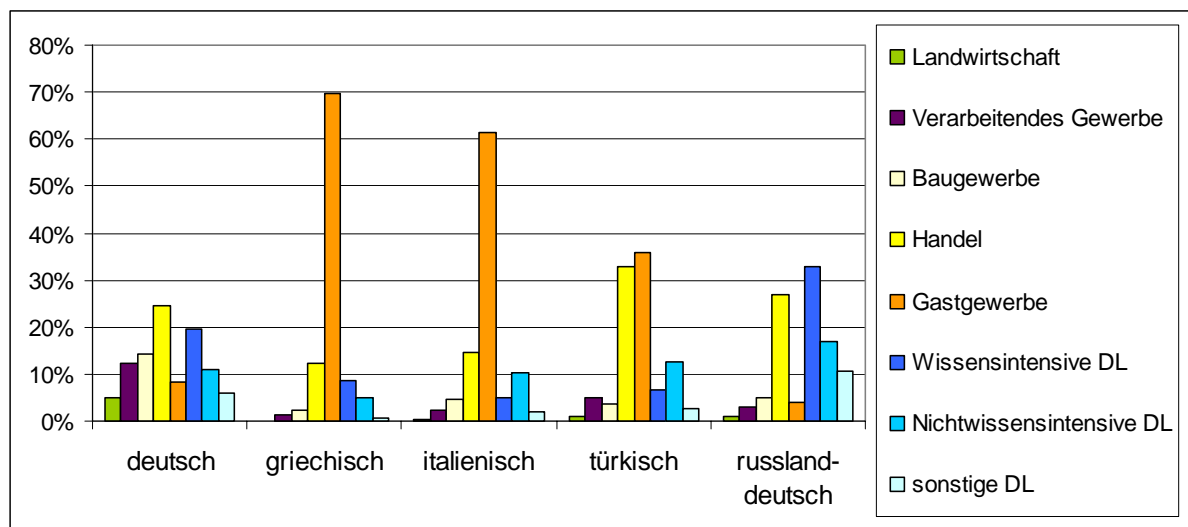
Zunächst interessiert im Überblick, in welchen Wirtschaftsbereichen selbständige Russlanddeutsche arbeiten und inwieweit sich ihre Branchenorientierung von derjenigen anderer Gruppen unterscheidet. In einer weiteren Differenzierung werden einige Spezifika des russlanddeutschen Gewerbes herausgestellt.

8.1.1 Branchenorientierung selbständiger Russlanddeutscher

Die Präsenz von selbständigen Migranten in bestimmten Sektoren und Branchen wirkt präjudizierend für ihre wirtschaftliche Bedeutung insgesamt. Denn hierin spiegeln sich auch gleichzeitig die mobilisierten sozialen, materiellen sowie kulturellen Ressourcen und letztlich auch die wirtschaftlichen Leistungspotenziale von Migrantenbetrieben zu einem großen Teil wider. Die Betriebe der Unternehmer italienischer, griechischer und türkischer Herkunft sind weit überproportional häufig in Wirtschaftsbereichen mit niedrigen Zutrittsbarrieren aber hoher Wettbewerbsintensität angesiedelt. Dies zeigt sich im relativ hohen Anteil an Selbständigen, die sich im Handel, aber vor allem im Gastgewerbe betätigen. Demgegenüber sind die Selbständigen aus den Mittelmeerländern eher selten im Handwerk oder in den Freien Berufen zu finden. Wissensintensive Dienstleistungen sind – zumindest unter den zuvor genannten Nationalitäten – vergleichsweise wenig vertreten (Leicht et al. 2004).

Im Vergleich mit den Migranten aus den ehemaligen Anwerbeländern weisen die russlanddeutschen Selbständigen hingegen eine vollkommen andere Struktur der Verteilung über die Wirtschaftszweige auf. Zunächst grob betrachtet, finden sich bei ihnen weniger „Spitzen“, das heißt die Verteilung ist etwas breiter als bei den Mittelmeerländergruppen gestreut (Abbildung 8.1/1).

Abbildung 8.1/1: Branchenzugehörigkeit nach Herkunft



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Nicht ungewöhnlich ist zunächst der Umstand, dass über ein Viertel (27%) der selbständigen Russlanddeutschen im Handel arbeitet, denn auch die übrigen Migrantenbetriebe haben hier ihren zweiten Schwerpunkt (Tabelle 8.1/2). Und unter den einheimischen deutschen Selbständigen hat der Handel ein ähnliches Gewicht. Der Handel – und dabei vor allem der Einzelhandel, auf den sich auch die Russlanddeutschen stark konzentrieren¹ – bietet traditionsgemäß ein breites Feld für selbständige Erwerbsarbeit, in welchem auch viele Fachfremde eine Chance sehen oder gar Zuflucht suchen.

Tabelle 8.1/2: Branchenzugehörigkeit nach Herkunft (weitere Aufgliederung)

Branchenzugehörigkeit	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
Landwirtschaft	5,0	0,0	0,2	1,0	1,0
Verarbeitendes Gewerbe	12,1	1,4	2,3	4,9	3,1
Baugewerbe	14,0	2,3	4,6	3,6	5,1
Handel	24,4	12,4	14,6	32,8	26,9
Gastgewerbe	8,2	69,7	61,1	35,6	3,8
Unternehmensorientierte wissensintensive DL	12,3	5,3	1,9	4,0	8,7
Unternehmensorientierte nicht-wissensintensive DL	2,2	0,5	1,2	0,8	0,5
Haushaltsorientierte wissensintensive DL	7,3	3,4	3,0	2,6	24,0
Haushaltsorientierte nicht-wissensintensive DL	8,8	4,4	9,0	11,9	16,4
sonstige Dienstleistungen	5,8	0,7	2,1	2,6	10,5
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(464)	(435)	(432)	(494)	(391)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Gänzlich abweichend von der Struktur ausländischer Betriebe ist jedoch der niedrige Anteil von Russlanddeutschen im *Gastgewerbe*, in welchem sich nur 4% betätigen. Dieser Wert liegt eher noch in der Nähe desjenigen von einheimischen Deutschen, wohingegen für Selbständige aus den Mittelmeerländern eine gastronomische Tätigkeit äußerst typisch ist. Mindestens jeder zweite selbständige Grieche oder Italiener und jeder dritte Türke ist ein Gastronom.² Der geringe Anteil an russlanddeutschen Gastronomen dürfte allerdings auch nicht überraschen, da über die Küche der Russlanddeutschen in der Bundesrepublik kaum etwas bekannt ist und auch die russischen Spezialitäten (oder die eines anderen GUS-Landes) vergleichsweise wenig Interesse unter den Einheimischen finden. Offen bleibt an dieser Stelle zunächst, ob

¹ Vier Fünftel aller russlanddeutschen Betriebe im Handel zählen zum Einzelhandel.

² Auch dem Mikrozensus zufolge arbeiten unter den selbständigen Italienern und Griechen jeweils über die Hälfte im Gastgewerbe und unter den Türken etwa jeder Vierte (Leicht et al. 2004).

die Nachfrage aus dem Umfeld der Landsleute groß genug wäre, eine russlanddeutsche oder russische Gaststätte zu eröffnen. Die Befunde zur Kundenstruktur von russlanddeutschen Gastronomen zeigen, dass die Nachfrage aus der eigenen Ethnie praktisch keine Rolle spielt (vgl. Kapitel 8.3.1). Ohnehin darf nicht der Fehler begangen werden, den Betrieb einer Gaststätte ausschließlich im Blickwinkel eines ethnisch gefärbten Angebots zu sehen. Zum einen bilden Restaurants und Imbissstuben nur einen Ausschnitt des Gastgewerbes.³ Und zum anderen gelten wie im Handel so auch im Gastgewerbe niedrige Zugangshürden, weshalb eigentlich durchaus anzunehmen gewesen wäre, dass sich auch Russlanddeutsche vermehrt als Gastwirt versuchen, wenn es an Alternativen auf dem Arbeitsmarkt mangelt.

Soweit sich Russlanddeutsche selbständig machen geschieht dies vor allem im *Dienstleistungsbereich* und äußerst selten im *Produzierenden Gewerbe*, obwohl die im Herkunftsland erworbenen beruflichen Ressourcen und Kenntnisse überproportional häufig im Feld der herstellenden Tätigkeiten liegen (vgl. Kapitel 5.3.1). Mit einem Anteil von 5% sind Russlanddeutsche im Baugewerbe leicht stärker als andere Migrantengruppen vertreten, was in Anbetracht der vergleichsweise hohen Zahl an Spätaussiedlern mit handwerklichen Berufen wiederum sogar eher gering erscheint. Natürlich ist hierbei aber zu berücksichtigen, dass der Zutritt zum Handwerk in vielen Feldern noch immer den Meistertitel verlangt,⁴ über den vergleichsweise wenige Russlanddeutsche verfügen (vgl. Kapitel 7.3 sowie im Folgenden Kapitel 8.2).

Zugangsbeschränkungen gelten zwar auch im Bereich der Freien Berufe, doch sind immerhin 9% der selbständigen Russlanddeutschen in den *unternehmensorientierten Dienstleistungen* tätig, in denen sich auch eine Reihe freiberuflicher Tätigkeiten findet. In unserer Stichprobe sind dies allerdings eher Selbständige, die im Graubereich der Unternehmensberatung arbeiten. Dazu kommen Ingenieure, die nicht nur unter den Selbständigen sondern auch ansonsten unter den Aussiedlern insgesamt einen höheren Anteil als unter den Angehörigen der Ausländergruppen stellen. Russlanddeutsche mit technischen Berufen haben es aber eher schwer, in Deutschland eine adäquate Beschäftigung zu finden (Koller 1993: 219, Ewert 2000).

Am häufigsten und dabei auch weit stärker als die Angehörigen anderer Ethnien gründen Russlanddeutsche im Bereich der personen- und *haushaltsorientierten Dienstleistungen*. Zusammengenommen können zwei von fünf selbständigen Russlanddeutschen (40%) diesem Wirtschaftssegment zugeordnet werden. Fast ein Vier-

³ Allerdings bilden auch unter russlanddeutschen Gastronomen die Restaurants und Imbissstuben (bei insgesamt kleinen Fallzahlen) den größten Bereich. Der durch Wladimir Kaminer in Umlauf gesetzte Begriff der „Russendisko“ ist immerhin ein Beispiel für ethnisch gefärbte Gastronomie auch außerhalb des Restaurantsektors.

⁴ Dies gilt auch nach der Novellierung der Handwerksordnung, die allerdings eine Erleichterung für Migranten brachte (Leicht et al. 2004).

tel (24%) aller selbständigen Russlanddeutschen arbeitet in einem Wirtschaftszweig, der zu den wissensintensiven haushaltsorientierten Dienstleistungen zählt, weitere 16% finden sich in den nicht-wissensintensiven Bereichen. Welche Tätigkeiten sich dahinter sowie hinter der Gruppe der sog. *sonstigen Dienstleistungen* verbergen, wird nachfolgend dargestellt.

8.1.2 Spezifika Russlanddeutscher: Haushalts-/personenbezogene Dienste

Die anhand der verwendeten Branchenaggregate dargestellte Bandbreite an unternehmerischen Tätigkeiten mag darüber hinwegtäuschen, dass unter der Oberfläche einzelner Aggregate wiederum bestimmte Berufsgruppen dominieren. Auf einige Wirtschaftszweige, die für russlanddeutsche Selbständige vergleichsweise hohe Bedeutung haben wird hier kurz eingegangen:

Personenbezogene Dienste im Einzelnen

Der hohe Anteil an wissensintensiven haushalts- bzw. personenorientierten Dienstleistungen unter den selbständigen Russlanddeutschen ist wesentlich auf den starken Proporz an *niedergelassenen Ärzten* und *anderen Heilberufen* zurückzuführen. Fast 16% aller Selbständigen in der Aussiedlergruppe führen eine Praxis als praktischer Arzt, Facharzt oder Zahnarzt. Dieser Anteil an Ärzten unter den Selbständigen liegt nicht nur sehr viel höher als bei den anderen Migrantengruppen, sondern auch weit über dem bei einheimischen Deutschen.⁵ Hinzu kommt eine Reihe an sog. Hilfsheilberufen, wozu im wesentlichen Krankengymnasten, Hebammen sowie medizinische Masseure usw. zählen.

Persönliche Dienste bilden auch den Schwerpunkt unter den nicht-wissensintensiven haushaltsorientierten Diensten. Hier sind es vor allem Selbständige im Bereich der *Körperpflege*, darunter Kosmetik und Friseure. Zu erwähnen sind darüber hinaus auch eher *musische Berufe*, wie Tanzlehrer, die hier das Bild bereichern. Insgesamt handelt es sich also um Tätigkeiten, in denen den Osteuropäern insgesamt, also nicht nur den Russlanddeutschen und den Selbständigen, starke Kompetenzen auch in der bundesrepublikanischen Gesellschaft beigemessen werden.

Ein dritter Bereich umfasst eine Gruppe, die schwer einzuschätzen und hinsichtlich ihrer Professionalität und Wissensintensität kaum zuzuordnen ist. Unter die Rubrik der sog. „sonstigen“ Dienstleistungen haben wir die *Übersetzer* subsumiert, die mit 8% einen großen Anteil aller selbständigen Russlanddeutschen stellen; wobei aber in vielen Fällen nicht zu klären war, ob es sich um gelernte Dolmetscher oder nur um Personen mit guten Sprachkenntnissen handelt, die ihren Landsleuten gegen Bezahlung Hilfsdienste im Umgang mit Behörden oder anderen Institutionen erbringen.

⁵ Er beträgt unter den einheimischen deutschen Selbständigen rund 4%.

Warum so viele Ärzte?

Der geschilderte hohe Anteil an Ärzten unter den selbständigen Russlanddeutschen sollte nicht etwa dahingehend gewertet werden, dass Aussiedler einen stärkeren Drang als andere Gruppen verspüren, sich als selbständiger Arzt niederzulassen. Vielmehr ist dieser Proporz vor dem Hintergrund zu sehen, dass die meisten übrigen Berufe den Russlanddeutschen ganz offensichtlich keine entsprechenden Gelegenheiten bieten, in die Selbständigkeit zu wechseln. Der Anteil, den Ärzte an allen erwerbstätigen Russlanddeutschen einnehmen, liegt dem SOEP zufolge bei weniger als einem Prozent, was in ungefähr dem adäquaten Anteil unter den einheimischen Erwerbstätigen entspricht. Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich Ärzte mit einer eigenen Praxis niederlassen wiederum sehr groß, denn unter den einheimischen Ärzten ist fast die Hälfte (45%) selbständig tätig.⁶ Das heißt, es ist nicht unbedingt die unternehmerische Neigung, sondern der Arztberuf an sich, der zumindest in den westlichen Ländern weit mehr als viele andere Berufe soz. „naturgemäß“ in die Selbständigkeit führt.⁷

Offensichtlich können Russlanddeutsche ihre in den GUS-Ländern erworbene medizinische Ausbildung, zumindest im Gefolge einer Nachqualifizierung, dann auch in Deutschland eher als viele Angehörige anderer Berufe für eine selbständige Tätigkeit verwerten. Denn immerhin 9 von 10 Ärzten haben ihre medizinische Ausbildung nicht erst in Deutschland, sondern bereits im Herkunftsland abgeschlossen (Tabelle 8.1/3).⁸

Tabelle 8.1/3: Berufliche Ausbildung in Deutschland unter russlanddeutschen Ärzten und anderen Selbständigen

berufliche Ausbildung in Deutschland absolviert	Beruf	
	Arzt	anderer Beruf
	in %	
ja	11,1	26,7
nein	88,9	73,3
Gesamt	100,0	100,0
Befragte	(63)	(315)

Quelle: Primärerhebung „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

⁶ Hier Ergebnis des Mikrozensus. Aus den bekannten Gründen kann eine Selbständigenquote für russlanddeutsche Ärzte nicht ermittelt werden.

⁷ Dies zeigt sich bspw. auch daran, dass unter denjenigen, die schon in der ehemaligen Sowjetunion ihre Mediziner Ausbildung absolvierten, nur ein Zehntel schon vor der Übersiedelung den Wunsch entwickelte, einmal selbständig zu arbeiten (nicht abgebildet).

⁸ Es ist davon auszugehen, dass mit der beruflichen Ausbildung eines selbständigen Arztes das zum Arztberuf führende Medizinstudium gemeint ist. Demgegenüber kann aus der Tabelle nicht unbedingt der Schluss gezogen werden, dass auch in allen anderen Selbständigengruppen der Berufsabschluss mit dem derzeit unternehmerisch ausgeübten Beruf übereinstimmt.

Allerdings kamen von den russlanddeutschen Ärzten ohnehin 60% vor dem Umbruch im Osten bzw. vor den 90er Jahren nach Deutschland. Sie konnten sich also etablieren. Dennoch mussten oder müssen Spätaussiedler mit einer abgeschlossenen Mediziner Ausbildung in Deutschland durch Praktika, etwa im Krankenhaus, ihre Qualifikation anpassen und durch eine Gleichwertigkeitsprüfung unter Beweis stellen.⁹ Daher fördert bspw. die Otto Benecke Stiftung seit über 20 Jahren mit einem Akademikerprogramm diesen Prozess der Anpassung von in der GUS erworbenen Abschlüssen an die Erfordernisse in Deutschland.¹⁰ Allein im Jahr 2001 hatten sich 570 Mediziner um eine solche Förderung bemüht.¹¹ Auf die Struktur des Selbständigenbestands hat dieses Interesse natürlich nur mittelbare Auswirkungen, verdeutlicht aber zudem auch den Bedarf an Nachqualifizierung und auch das Bemühen um berufliche Anerkennung in diesem Berufsfeld.¹²

Erwähnenswert erscheint noch, dass der vergleichsweise hohe Anteil an Ärzten unter den russlanddeutschen Selbständigen kein bestimmtes geographisches Muster zeigt: Es lässt sich weder eine Ballung im Osten Deutschlands noch ein hoher Anteil an sog. „Landärzten“ feststellen.

8.1.3 Kohortenunterschiede

Der Zeitpunkt der Zuwanderung und die damit verbundene Zuwanderungsstruktur schlägt sich generell auch in der Branchenstruktur von russlanddeutschen Selbständigen nieder: Unter den Spätaussiedlern, die in den 90er Jahren nach Deutschland kamen, ist der Anteil an Ärzten und damit auch an wissensintensiven haushaltsorientierten Dienstleistungen um 10 Prozentpunkte geringer als in der vorherigen Kohorte (Tabelle 8.1/4). Dafür jedoch ist der Anteil der Handel treibenden Selbständigen und auch der in den nicht-wissensintensiven Dienstleistungen höher.

Insgesamt verlieren in der jüngeren Zuwandererkohorte diejenigen Wirtschaftsbereiche, die mit der Erbringung professioneller Leistungen im Zusammenhang stehen, an Bedeutung. Dies ist ein Ergebnis der im Verlauf der Zuwanderung veränderten sozialen Zusammensetzung der Aussiedlergruppe und der damit einhergehenden Qualifikationsstruktur – nicht zuletzt in Kombination mit den nachlassenden Deutschkenntnissen von Aussiedlern und den verschlechterten gesamtwirtschaftli-

⁹ Bis Ende 2001 diente eine praktische Tätigkeit in der Anpassungszeit dem Nachweis, dass der medizinische Ausbildungsstand dem eines in Deutschland ausgebildeten Arztes gleichwertig ist. Sie wurde von der sog. „Gleichwertigkeitsprüfung“ abgelöst. Analog zum dritten Staatsexamen muss der zugewanderte Mediziner aus Osteuropa nachweisen, dass das Studium im Herkunftsland einem hiesigen Medizinstudium gleichwertig ist. Nach bestandener Prüfung, der in der Regel ein Praktikum und eine entsprechende theoretische Vorbereitung vorausgehen, erhält der/die Spätaussiedler/-in die Approbation (OBS: 2004).

¹⁰ Das Akademikerprogramm vergibt unter anderem Stipendien für ein achtmonatiges Praktikum im Krankenhaus.

¹¹ wobei die meisten Interessenten jedoch im Bereich der Ingenieurwissenschaften liegen, was den Anpassungsbedarf in diesem Bereich verdeutlicht.

¹² Die Ärzte sind auch durchschnittlich etwas älter als die übrigen selbständigen Russlanddeutschen.

chen Rahmenbedingungen. Branchen mit niedrigeren Qualifikationsanforderungen und Marktzutrittschürden nehmen nunmehr einen größeren Anteil unter den Selbständigen ein. Dafür steht die relative Zunahme an Selbständigen im Handel und im Gastgewerbe sowie in anderen eher routinemäßigen Dienstleistungen, wie etwa im Kosmetikbereich und Friseurgewerbe.

Tabelle 8.1/4: Branchenzugehörigkeit nach Zuwandererkohorten

Branchenzugehörigkeit	Russlanddeutsche		Italiener/Griechen /Türken	
	Zuwanderungsphase			
	bis 1990	ab 1991	bis 1990	ab 1991
Landwirtschaft	1,6	0,5	0,5	0,3
Verarbeitendes Gewerbe	4,3	1,9	3,4	1,7
Baugewerbe	5,4	4,9	3,9	2,6
Handel	22,2	31,1	22,4	15,1
Gastgewerbe	2,2	5,3	52,7	60,0
Unternehmensorientierte wissensintensive DL	8,1	9,2	3,4	4,9
Unternehmensorientierte <i>nicht</i> -wissensintensive DL	0,5	0,5	0,9	0,6
Haushaltsorientierte wissensintensive DL	29,2	19,4	2,9	3,4
Haushaltsorientierte <i>nicht</i> -wissensintensive DL	14,6	18,0	8,2	9,7
sonstige Dienstleistungen	11,9	9,2	1,9	1,7
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Befragte</i>	<i>(185)</i>	<i>(204)</i>	<i>(1011)</i>	<i>(153)</i>

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Diese Entwicklung zeigt sich nur zum Teil auch bei den übrigen Migrantengruppen, wenngleich auf jeweils anderem Ausgangsniveau (Tabelle 8.1/4). Der ohnehin schon hohe Anteil an Gastronomen unter den italienisch-, griechisch- und türkischstämmigen Selbständigen hat sich in den nach 1990 zugewanderten Gruppen nochmals verstärkt. Gleiches gilt für die haushaltsorientierten Routinedienstleistungen.

Allerdings kommt diese Entwicklung nicht in gleicher Weise wie bei den Russlanddeutschen im Handel zur Geltung. Mit Blick auf die wissensintensiven Dienstleistungen erscheint interessant, dass deren Bedeutung hier sogar leicht zugenommen hat. Dies unterstreicht die Vermutung, dass die in jüngerer Zeit Zugewanderten der vormalig klassischen „Gastarbeitergruppen“ das qualitative Niveau beruflicher Selbständigkeit teilweise – sieht man vom Gastgewerbe ab – verbessern, während dasjenige der Spätaussiedler tendenziell eher schlechter wird. So betrachtet kann im Vergleich der Ausländergruppen mit den Spätaussiedlern von einer tendenziell eher gegenläufigen Entwicklung der sektoralen Zusammensetzung gesprochen werden.

8.2 Institutionelle Einbindung

Der Umfang, in welchem die Russlanddeutschen in die Kammersysteme (Kapitel 8.2.1) und in die übrigen Interessensorganisation von Unternehmern, so zum Beispiel in die Verbände (Kapitel 8.2.2) eingebunden sind, ist auch gleichzeitig ein Indikator für ihre Integration in das wirtschaftliche System insgesamt.

8.2.1 Mitgliedschaft in den Kammersystemen

In welchem Maße sind die russlanddeutschen Selbständigen in die Kammersysteme des Handwerks, der Industrie und des Handels und der sonstigen Berufsstände „als klassische Basisinstitutionen unternehmerischer Selbstverwaltungsorganisation, integriert? Zunächst insgesamt betrachtet (Tabelle 8.2/1) sind lediglich zwei Drittel (66%) aller russlanddeutschen Selbständigen Mitglied in irgendeiner Kammer. Dies ist unter allen Ethnien der niedrigste Anteil, da ansonsten in anderen Migrantengruppen mindestens vier Fünftel der Selbständigen, wie auch bei den einheimischen Selbständigen, über eine Kammermitgliedschaft berichten.

Tabelle 8.2/1: Mitgliedschaft in einer Kammer (IHK, Handwerkskammer oder berufsständischen Kammer) nach Herkunft

Mitgliedschaft in einer Kammer	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
ja	84,4	85,4	83,3	80,5	66,4
nein	15,6	14,6	16,7	19,5	33,6
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(399)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Diese geringe Einbindung in die Kammersysteme ist nur zum Teil das Ergebnis der zuvor dargestellten Branchenorientierung. Da einige der wirtschaftlichen Tätigkeitsschwerpunkte von russlanddeutschen Selbständigen in Berufen liegen, in denen keine Zwangsmemberschaft in der Handwerkskammer oder in der IHK besteht, verringert sich zwar insgesamt der Mitgliederanteil. Allerdings sind die Russlanddeutschen auch unter Kontrolle des sektoralen Einflusses weniger stark in die Kammern integriert, was darauf zurückzuführen ist, dass sie sich in den Branchen, in denen kein Mitgliedszwang besteht, dann auch kaum in irgendeiner Form engagieren.

Diese Ergebnisse könnten als ein geringeres Interesse an unternehmerischer oder beruflicher Selbstorganisationen gewertet werden oder aber als Hinweis, dass die Aussiedler von diesen Institutionen weniger erwarten. Letzterem dürfte allerdings die Beobachtung entgegenstehen, dass die Russlanddeutschen häufiger als andere Gruppen bei der Gründung Beratung in Anspruch nehmen (vgl. Kapitel 10). Ein großer Teil der Beratung wird durch die Kammern geboten.

Zugehörigkeit zum Handwerk

Die Zugehörigkeit zum Handwerk ist institutionell reguliert. So stellt sich auch die Frage, wie viele „russlanddeutsche Betriebe“ in diesem Sektor tätig sind. Bereits aus der Berufsstruktur der zugewanderten Russlanddeutschen lässt sich erkennen, dass ein beachtlicher Teil ursprünglich im Herkunftsland einem handwerklichen Beruf nachging, wenngleich natürlich nicht als Selbständige (vgl. Kap. 5.3.1). Allerdings ist in Deutschland auch nach der Novellierung der Handwerksordnung noch in den meisten Berufsfeldern ein Meistertitel für die Eröffnung eines eigenen Handwerksbetriebs erforderlich.¹³ Zuvor haben wir gesehen (Kapitel 7), dass immerhin rund ein Zehntel der russlanddeutschen Selbständigen einen Titel als Meister oder als Techniker besitzt.¹⁴ Zur Anpassung an die Erfordernisse in Deutschland sieht das BVFG eine Hilfe- und letztlich Gleichstellung für diejenigen Spätaussiedler vor, die glaubhaft nachweisen können, dass sie in ihrem Herkunftsland ein Handwerk als stehendes Gewerbe selbständig ausgeübt haben (§ 14, Abs. 5).

Vor diesem Hintergrund und dem gegenüber Nicht-EU-Ausländern bestehenden Vorteilen erstaunt, dass lediglich knapp 14% aller russlanddeutschen Selbständigen dem Handwerk zuzuordnen sind (Tabelle 8.2/2). Dies ist ein höherer Anteil als bei den Griechen aber ein weit geringerer als bei den einheimischen Deutschen. Selbst der Handwerkeranteil von Türken ist noch leicht höher als von Russlanddeutschen.

Tabelle 8.2/2: Betriebsinhaber nach Kammerzugehörigkeit und ethnischer Herkunft

Herkunft	Kammerzugehörigkeit in %					Befragte
	Industrie- und Handelskammer (IHK)	Handwerkskammer	Berufsständische Kammer	Keine Kammerzugehörigkeit	Gesamt	
	in %					
deutsch	43,4	27,0	13,8	15,8	100,0	(507)
griechisch	70,9	5,7	7,8	15,6	100,0	(436)
italienisch	60,6	16,1	5,3	18,0	100,0	(434)
türkisch	58,3	15,5	5,5	20,8	100,0	(530)
russlanddt.	24,3	13,7	28,4	33,7	100,0	(395)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Allerdings wurde auch bereits aus der Verteilung der „russlanddeutschen Betriebe“ nach Wirtschaftszweigen ersichtlich, dass nur sehr wenige im Verarbeitenden Gewerbe oder im Baugewerbe tätig sind. Nicht zu vergessen ist jedoch, dass sich das Handwerk auch auf Teile des Dienstleistungsbereichs erstreckt. Da viele handwerkliche Leistungen den haushaltsorientierten Diensten (z.B. dem Friseurhandwerk)

¹³ Rund zwei Drittel der Handwerksbetriebe entfallen auf die Anlage A der Handwerksordnung und sind daher zulassungspflichtig. Dem zulassungsfreien Abschnitt B1 sind etwa ein Zehntel der Betriebe zuzuordnen und nicht ganz ein Viertel arbeitet im handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B2).

¹⁴ In diesem Fall haben sie die Möglichkeit bei der örtlichen Handwerkskammer die Eintragung in die Handwerksrolle zu beantragen (vgl. auch Kap. 2.3).

zuzuordnen sind, wäre eigentlich ein höherer Anteil an Handwerkern zu erwarten gewesen.

Zugehörigkeit zur IHK und berufsständischen Kammern

Da allein über ein Drittel der russlanddeutschen Selbständigen im Verarbeitenden Gewerbe, im Handel und im Gastgewerbe tätig sind und auch in vielen anderen Dienstleistungsbereichen eine Zwangsmitgliedschaft in der IHK besteht, verwundert der gegenüber anderen Gruppen geringe Anteil an IHK-Mitgliedern (Tabelle 8.2/2). Er liegt weit unterhalb dem von Ausländern, die allerdings aufgrund ihrer Stärke im Handel und Gastgewerbe auch häufig IHK-Mitglieder sind.

Soweit sich Russlanddeutsche im Kammerwesen engagieren, sind es vor allem die berufsständischen Kammern. Hier haben sich immerhin 28% der Russlanddeutschen eingeschrieben. Innerhalb derjenigen Aussiedler, die überhaupt einer der Kammern zugehören, machen die Mitglieder berufsständischer Kammern sogar 42% aus. Dieser hohe Anteil wiederum lässt sich durch die für Russlanddeutsche typischen freiberuflichen Leistungen im Feld der personenorientierten Dienste (etwa Tanzlehrer, Übersetzer usw.) erklären.

8.2.2 Mitgliedschaft in Unternehmerverbänden

Insgesamt betrachtet ist festzuhalten, dass Russlanddeutsche weit weniger häufig als die einheimischen Deutschen Mitglieder in einer der Kammern sind. Aber auch außerhalb des Kammerwesens lässt sich kein allzu großes Selbstverwaltungsengagement, etwa in Verbänden, beobachten. Nur ein Viertel aller selbständigen Russlanddeutschen ist Mitglied in einem Berufs-, Branchen oder einem Unternehmerverband (Tabelle 8.2/3).

Tabelle 8.2/3: Mitgliedschaft in einem Berufs-, Branchen- oder Unternehmerverband o.ä. nach Herkunft

Mitgliedschaft in einem Berufs-, Branchen- oder Unternehmerverband o.ä.	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
ja	39,8	24,7	22,1	23,2	24,3
nein	60,2	75,3	77,9	76,8	75,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(400)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Dies ist zwar ein geringerer Anteil als unter den einheimischen Unternehmern, aber auch unter den ausländischen Selbständigen zeigt sich kein stärkeres Engagement in einem der genannten Verbände.

8.3 Kundenstruktur und Geschäftsbeziehungen

Ein Indikator für die wirtschaftlichen Leistungspotenziale, aber vor allem für die Perspektiven der unternehmerischen Aktivitäten von selbständigen Russlanddeutschen aber auch von Migrantenbetrieben insgesamt, ist das erreichbare Potenzial an Kunden und dabei insbesondere die Zusammensetzung der Kundschaft. Bedienen russlanddeutsche Unternehmer eher Aussiedler oder agieren sie in einem – auch von einheimischen Kunden abhängigen – offenen Markt? Von Interesse ist aber genauso, inwieweit ihre unternehmerischen Aktivitäten von Geschäftsbeziehungen zu den GUS-Ländern profitieren bzw. welche Rolle Auslandskontakte spielen. Informationen hierüber tragen letztlich mit zu einer Einschätzung bei, ob und inwieweit die wirtschaftliche Bedeutung der Migrantenbetriebe im Zusammenhang mit bestimmten Opportunitätsstrukturen oder auch mit bestimmten ethnischen bzw. herkunftsbedingten Faktoren steht.

8.3.1 Bedeutung von Landsleuten als Kunden: Co-ethnische Beziehungen

Meist nicht auf Deutschland und schon gar nicht auf die Russlanddeutschen bezogene Deutungsmuster, wie das der „Ethnic Enclave“ (z.B. Borjas 1986) oder der „Ethnic Niche“ (z.B. Waldinger et al. 1990), gehen davon aus, dass Migrantenbetriebe von einer ausreichend großen Nachfrage aus der eigenen Ethnie profitieren – oder ggf. auch davon abhängig sind (vgl. Kapitel 3). Ob solche Nachfragebeziehungen für die Entstehung ethnischer Ökonomien in Deutschland generell (noch) eine Bedeutung haben, steht eher in Frage und ist sicher auch von Branche zu Branche verschieden (Leicht et al 2004). Auch Pütz (2003) kommt bspw. anhand einer Befragung in Berlin zu dem Ergebnis, dass zwar ein Drittel der türkischen Betriebe „mehr türkische Kunden“ hat, aber diese Quote bei hochwertigen Dienstleistungen wesentlich höher und im Einzelhandel niedriger liegt. Die in urbanen Zentren starke Verdichtung bestimmter Bevölkerungsgruppen lässt zwar mancherorts auf ein ergiebiges Potenzial an Kunden der gleichen Herkunft schließen. Andererseits zeigt sich in Deutschland längst eine räumlich disperse Angebotsstruktur, da sich ein beachtlicher Teil selbständiger Migranten, insbesondere die italienischen Selbständigen, auf eine Vielzahl kleinerer Gemeinden verteilt (Leicht et al. 2004 und 2005). So ist die Pizzeria, und inzwischen sogar genauso der Döner-Imbiss, ein nicht nur in den Ballungszentren sondern selbst ein in Kleinstädten gewohntes Bild.

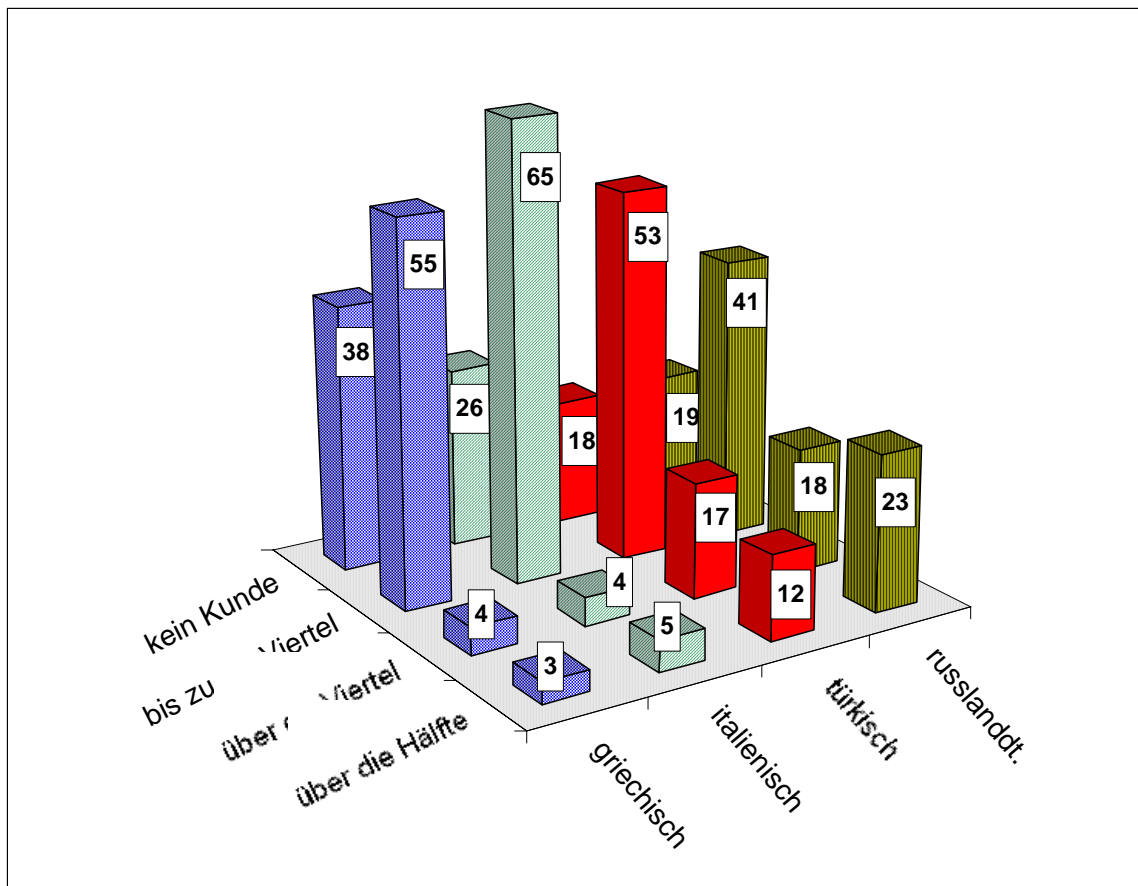
Inwieweit jedoch russlanddeutsche Selbständige auf die Nachfrage von einheimischen Deutschen oder viel eher auf die ihrer Landsleute setzen, ist bisher vollkommen ungeklärt. Zumindest hypothetisch und vor dem Hintergrund der Zuwanderungsstruktur wurde zuvor (Kap. 5.1.4) erörtert, auf welchem Gebiet und in welchem Maße russlanddeutsche Unternehmer mit einer ausreichenden Nachfrage aus dem Kreis von Aussiedlern und ihren Familienangehörigen rechnen könnten. Zu-

nächst wurde hier auch hinterfragt, ob überhaupt von einem typisch russlanddeutschen Produkt- und Dienstleistungsangebot oder letztlich auch von einer „enklavenbedingten“ Nachfrage ausgegangen werden kann. Einerseits dürfte die russische Sprache ein verbindendes Element darstellen, welches ggf. nicht unbedingt „russlanddeutsches Kulturgut“ aber zumindest Güter der alten Heimat und tradierte Konsumbedürfnisse in das Ankunftsland transportiert. Andererseits sind viele Russlanddeutsche schon lange in der Bundesrepublik und bedienen sich voraussichtlich kaum noch dem Russischen wenn es um die Befriedigung der täglichen Bedürfnisse geht.

Kundenstruktur von Russlanddeutschen im Vergleich mit anderen Gruppen

Die Ergebnisse unserer Befragung zeigen, dass Landsleute als Kunden zwar keine überragende aber eine dennoch weit größere Rolle als bei anderen Migrantengruppen spielen (Abbildung 8.3/1):

Abbildung 8.3/1: Anteil von Selbständigen mit Kunden gleicher ethnischer Herkunft



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Betrachtet man zunächst Selbständige bzw. Betriebe, die keinerlei Kunden aus der eigenen Ethnie haben, dann machen diese unter den griechischstämmigen Unternehmern weit über ein Drittel, unter den italienischstämmigen genau ein Viertel, aber bei den türkischstämmigen und russlanddeutschen Betrieben lediglich rund ein

Sechstel aus.¹⁵ Dieser relativ hohe Anteil bei den Griechischstämmigen zeigt, dass hier eine beachtliche Zahl ohne jegliche Verbindung zu oder Abhängigkeit von griechischer Kundschaft am Markt tätig ist. Da die Griechen aber auch die kleinste Population und damit das geringste Kundenpotential unter den betrachteten Ethnien stellen, ist dies nachvollziehbar.

Insgesamt überwiegen bei allen Gruppen diejenigen Unternehmen, bei denen höchstens bis zu einem Viertel der Kunden Landsleute sind. Das heißt, die weitaus meisten Migrantenunternehmen haben eine Kundenstruktur, die keine Abhängigkeit von der Nachfrage durch die eigenen Landsleute aufweist. Die Mehrzahl orientiert sich eher an der autochthonen Bevölkerung. Aber ähnlich wie bei den türkischen haben immerhin 18% der russlanddeutschen Betriebsinhaber Kunden, von denen zwischen einem Viertel und der Hälfte Russlanddeutsche sind.¹⁶ Bei fast einem Viertel (23%) der russlanddeutschen Selbständigen besteht der Kundenstamm zu mehr als der Hälfte aus Aussiedlern oder deren Angehörige. Diese Anteile liegen bei den griechischstämmigen und italienischstämmigen jeweils ein gutes Stück darunter und selbst bei den türkischstämmigen Selbständigen nicht ganz so hoch wie bei den Russlanddeutschen.

Typus von Selbständigen mit hohem Anteil an co-ethnischen Kunden

Welche Art von Selbständigen sind es, die in größerem Umfang auf Kunden der gleichen Herkunft zurückgreifen? Unter den griechisch- und italienischstämmigen Inhabern sind es zu einem vergleichsweise stärkerem Anteil diejenigen ohne deutschen Pass.¹⁷ Dies erscheint zunächst konsistent, da davon auszugehen ist, dass die eingebürgerten Griechen und Italiener in höherem Maße in die deutsche Gesellschaft integriert sind und daher eher von deutschen Kunden frequentiert werden. Doch entgegen manchen Erwartungen sind es bei den türkischstämmigen Betriebsinhabern weniger die Ausländer sondern die Deutschtürken, die ein größeres Potenzial an türkischen Kunden haben (Leicht et al. 2004). Warum dies so ist, wird im Folgenden noch anhand der sektoralen Struktur erläutert. Zunächst interessiert jedoch, ob sich auch innerhalb der Gruppe der Russlanddeutschen Unterschiede zeigen.

Da Spätaussiedler soz. Kraft Gesetz bereits Deutsche sind, kann die Einbürgerung nicht als Determinante für die Kundenstruktur verwendet werden. Als Näherungsvariable für das Maß der Integration kann aber die *Aufenthaltsdauer*, sprich der Einrei-

¹⁵ Es wurde (auch aus zeitökonomischen und Kostengründen) darauf verzichtet, nach dem Anteil einheimischer Kunden oder Kunden anderer Herkunft zu fragen. Dies ist zum einen für die Unternehmensinhaber oft nicht einschätzbar. Zum anderen verliert bspw. in Stadtteilen mit starker multiethnischer Durchmischung der Anteil deutscher Kunden an Relevanz, weshalb v.a. der Bezug zur jeweils eigenen Ethnie interessierte.

¹⁶ Die Frage lautete: „Was schätzen Sie, wie viel Prozent Ihrer Kunden sind Spätaussiedler, d.h. Russlanddeutsche?“

¹⁷ Eingebürgerte hier nicht ausgewiesen. Vgl. hierzu Leicht et al. 2004.

sezeitpunkt verwendet werden. Und hier zeigt sich, dass die in jüngerer Zeit bzw. die erst in den 90er Jahren Zugewanderten einen höheren Anteil an Kunden aus dem Kreis der Landsleute aufweisen (Tabelle 8.3/2): Bei fast einem Drittel (30%) der nach 1991 zugewanderten Betriebsinhaber setzt sich der Kundenstamm zu über der Hälfte aus Russlanddeutschen zusammen und bei einem Fünftel dieser Kohorte liegt der co-ethnische Kundenanteil im Bereich zwischen einem Viertel bis zur Hälfte. Das heißt zwar, dass auch die meisten Selbständigen in der jüngeren Zuwandererko-horte mehrheitlich von einheimischen oder nicht-russlanddeutschen Kunden leben, doch haben für Spätaussiedler die eigenen Landsleute dennoch eine weit größere Bedeutung als dies bei ausländischen Selbständigen der Fall ist. Die russische Sprache und die noch weniger „verblühte“ Verbundenheit mit dem Herkunftsland dürfte hierbei wohl eine wesentliche Rolle spielen.

Tabelle 8.3/2: Anteil russlanddeutscher Kunden nach Zuwanderungszeitpunkt des Betriebsinhabers

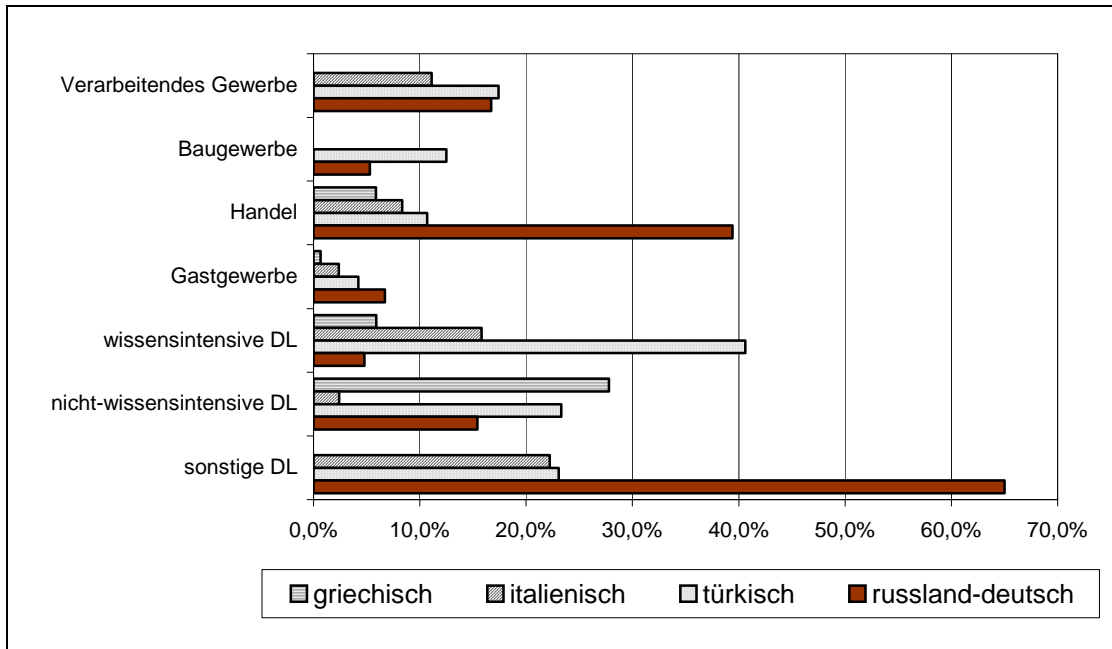
Zuwanderungs- zeitpunkt des Selbständigen	Anteil von russlanddeutschen Kunden						Befragte
	keine	1% bis 10%	11% bis 25%	26% bis 50%	51% bis 100%	Gesamt	
	in %						
bis 1990	21,7	38,1	10,6	15,3	14,3	100,0	(189)
ab 1991	15,3	24,1	10,3	20,2	30,0	100,0	(203)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Einfluss auf die ethnische Zusammensetzung der Kunden nimmt aber nicht nur die Aufenthaltsdauer, sondern weit mehr noch das *Produkt- oder Dienstleistungsangebot*; d.h. letztlich also die Branchenzugehörigkeit. Hier zeigt sich ein gegenüber den ausländischen Selbständigengruppen anderes und gleichzeitig interessantes Muster: In Abbildung 8.3/3 ist in einer Differenzierung nach Wirtschaftszweigen der Anteil an Betrieben dargestellt, die zu mehr als der Hälfte auf Kunden der eigenen Ethnie zurückgreifen. Hier zeigt sich zunächst, dass es im Baugewerbe und im Gastgewerbe innerhalb aller ethnischen Gruppen kaum Betriebe gibt, in denen die Landsleute als Kunden von Bedeutung sind. Doch während sich die griechisch-, italienisch- und türkischstämmigen Ladenbesitzer im Handel kaum an die eigenen Ethnie sondern an den offenen Markt wenden, geben immerhin 40% der russlanddeutschen Händler an, dass ihr Kundenkreis zu mehr als der Hälfte aus Landsleuten besteht. Dies sind vermutlich Geschäfte, die mit russischen Waren handeln. Die Tatsache, dass im Bereich der sog. „sonstigen Dienstleistungen“ zwei Drittel (65%) der russlanddeutschen Selbständigen hauptsächlich Russlanddeutsche als Kunden haben, ist auf den hohen

Anteil von Übersetzern in diesem Branchensegment zurückzuführen.¹⁸ Hinzu kommen hier Versicherungsagenten, die sich ebenfalls ein Klientel aus Russlanddeutschen aufgebaut haben.

Abbildung 8.3/3: Anteil von Betrieben mit Dominanz von Kunden aus eigener Ethnie (über 50%) nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Ein weiterer augenfälliger Unterschied zur Kundenstruktur ausländischer Selbständiger ist in der niedrigen Zahl an russlanddeutschen Betrieben zu sehen, die vorwiegend wissensintensive Dienstleistungen für ihre Landsleute erbringen. Dieser Anteil ist bei Türken wesentlich höher. Hierzu zählt bspw. die Nachfrage nach Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung und ähnliche nicht routinemäßig erbrachten Leistungen, die Türken offenbar in größerem Umfang als die anderen Ethnien von ihren Landsleuten erstellen lassen. Der in diesem Dienstleistungsbereich vergleichsweise hohe Anteil an „co-ethnischen“ Kunden dürfte auf einer gewissen Eigendynamik im Zusammenspiel von gesellschaftlichem und Nachfragewandel beruhen. Denn je mehr die Zahl türkischer Geschäfte und Geschäftsleute wächst und je mehr die in Deutschland lebenden Türken sich am wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Leben aktiv beteiligen, desto größer wird der Bedarf an wirtschaftsnahen und kompetenten Dienstleistungen, die eine erfolgreiche Teilhabe sichern. Soweit hierbei Klassenressourcen, Netzwerke und innerethnische Solidarität zum Tragen kommen, ist naheliegend, dass sich ein beachtlicher Teil der Türken vornehmlich der

¹⁸ Wir haben, wie bereits ausgeführt, die Übersetzer nicht den wissensintensiven Dienstleistungen zugeordnet, weil nur in wenigen Fällen gesichert war, dass es sich um ausgebildete Kräfte bzw. um Dolmetscher handelt.

Hilfe von Landsleuten bspw. bei der Erstellung von Steuererklärungen sowie bei der Rechts- oder Unternehmensberatung bedient. Ähnliches gilt auch für Apotheker und Ärzte, die ihren Landsleuten bei komplexen Sachverhalten in türkischer Sprache helfen können. Möglicherweise liegt hier ein Markt für höher gebildete – und teils auch besser integrierte – Anbieter, die in der Rolle als „*Intermediäre*“ auftreten. Dies mag daran liegen, dass hier nicht nur fachliches Wissen sondern auch kulturelle Kompetenz zum Einsatz kommt. Oftmals dürfte es sich um Aufgaben handeln, die ein hohes gegenseitiges Vertrauen und Einfühlungsvermögen und letztlich den Einsatz von spezifisch ethnischen Ressourcen bedingen.

Offensichtlich hat sich unter Russlanddeutschen ein solcher Bedarf an höherwertigen von Landsleuten erbrachten Dienstleistungen weniger stark entwickelt. Sog. „intermediäre Dienste“, die quasi zwischen der deutschen Mehrheitsgesellschaft und Spätaussiedlern vermitteln, kommen hier allenfalls durch die Inanspruchnahme von Übersetzungs- und Versicherungsdiensten zur Geltung. Dieser Unterschied zur türkischen Community könnte unter Umständen darin begründet sein, dass es für Russlanddeutsche, insbesondere für die hier schon länger Verweilenden, kaum Gründe gibt, weshalb sie in wirtschaftlichen, steuerlichen oder ähnlichen Expertenfragen gezielt einen anderen Russlanddeutschen (so sie ihn identifizieren können) statt einen einheimischen Sachverständigen aufsuchen sollten. Für Neuzugewanderte wiederum mögen sprachliche Gründe bzw. mangelnde Deutschkenntnisse einen Anlass bieten, Experten aufzusuchen, die auch gleichzeitig russisch sprechen. Da aber ausgewiesene russischsprachige „Mittelsmänner“ viel eher unter den in jüngerer Zeit zugewanderten Russlanddeutschen in Erscheinung treten (etwa in russischsprachigen Enklaven), demgegenüber aber die Experten in wirtschaftlichen und sozialen Fragen eher unter den länger in Deutschland Ansässigen zu finden sind, dürften Anbieter und Nachfrager unter Russlanddeutschen nicht so nahe beieinander liegen wie unter türkischstämmigen Migranten.

8.3.2 Geschäftsbeziehungen in die GUS-Länder / Transnationale Selbständigkeit

Der unternehmerische Erfolg ist nicht nur von der Kunden- und Opportunitätsstruktur sondern auch von spezifisch anderen Gelegenheiten abhängig, die weniger mit den Rahmenbedingungen im Ankunftsland als vielmehr mit spezifischen Ressourcen in Zusammenhang stehen. Dazu gehören u.U. auch Vorteile, die sich aus der Sicht ethnisierender Ansätze aus Beziehungen ergeben. In diesem Zusammenhang interessiert, welche Bedeutung für selbständige Migranten etwaige Kontakte zum Herkunftsland haben. Hier ist zu berücksichtigen, dass Auslandsbeziehungen im Zuge internationaler Verflechtungen auch generell an Relevanz gewinnen, wobei hier kleinere Unternehmen weitaus seltener als größere involviert sind (Fieten et al. 1997, Semlinger/ von Behr 2004). Allerdings hat in den letzten Jahren in der Debatte um die Entstehungsbedingungen und die gesellschaftlichen Wirkungen ethnischer

Ökonomien ein neuer Forschungsansatz von sich reden gemacht, der weniger auf die Fragen der Anpassung und Integration im Ankunftsland als vielmehr auf die fort-dauernden Beziehungen von Immigranten in ihr Herkunftsland fokussiert (z.B. Levitt 2001, Portes et al. 2002, Hiebert/ Ley 2003). Studien über „immigrant transnationalism“ betonen die Bedeutung von grenzübergreifenden sozialen Netzwerken sowie auch von ökonomischen Beziehungen für die Herausbildung unternehmerischer Aktivitäten (z.B. Poros 2001).

Den Ergebnissen unserer Befragung zufolge spielen solche Geschäftsbeziehungen, etwa von Russlanddeutschen in die GUS-Länder, für den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmer insgesamt betrachtet kaum eine Rolle (hier nicht abgebildet).¹⁹ Es war aber auch davon auszugehen, dass Beziehungen ins Herkunftsland bei vielen selbständigen Tätigkeiten, vor allem im Feld personenbezogener kurativer, sozialer oder pflegerischer Dienstleistungen, schon rein hypothetisch wenig Bedeutung haben dürften. Doch der bei russlanddeutschen Händlern hohe Anteil an co-ethnischen Kundenbeziehungen führt zu der Frage, inwieweit der Handel mit „russischen Waren“ bzw. Import- oder Exportgeschäfte einen Anreiz zu grenzüberschreitenden unternehmerischen Aktivitäten bietet.

Soweit Geschäftsbeziehungen ins Herkunftsland unter den Handeltreibenden überhaupt eine Rolle spielen, sind es im direkten Vergleich mit anderen Ethnien vor allem die russlanddeutschen Selbständigen, die solche Kontakten für wichtig halten, gefolgt von den Italienern (Tabelle 8.3/4).

Tabelle 8.3/4: Bedeutung von Beziehungen ins Heimatland für wirtschaftlichen Erfolg (nur Handelsbetriebe)

Herkunft	ist von entscheidender Bedeutung	hat eher weniger Bedeutung	hat gar keine Bedeutung	Gesamt	Befragte
	in %				
griechisch stämmige Deutsche	0,0	14,3	85,7	100,0	(7)
Griechen	14,9	8,5	76,6	100,0	(47)
italienisch stämmige Deutsche	22,2	22,2	55,6	100,0	(9)
Italiener	25,0	13,5	61,5	100,0	(52)
türkisch stämmige Deutsche	7,0	12,3	80,7	100,0	(57)
Türken	9,7	16,5	73,8	100,0	(103)
Russlanddeutsche	27,3	21,8	51,0	100,0	(400)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

¹⁹ Die Probanden wurden gefragt, ob für den wirtschaftlichen Erfolg ihres Unternehmens Kontakte zu Personen in ihrem Herkunftsland von entscheidender Bedeutung oder von eher weniger oder von gar keiner Bedeutung sind.

Für über ein Viertel (27%) aller russlanddeutschen Händler ist eine solche Beziehung für den wirtschaftlichen Erfolg „entscheidend“. Dies kann schon als indirekter aber dennoch deutlicher Hinweis auf die Relevanz von Import-Export-Geschäften gewertet werden. Zu beachten ist zudem, dass „nur“ die Hälfte aller Russlanddeutschen der Meinung ist, Geschäftsbeziehungen in die russische Föderation oder in andere postsowjetische Länder hätten „gar keine Bedeutung“. Dieser Ansicht sind unter den griechisch- oder türkischstämmigen Händlern weit mehr.

Wohl stärker als die beiden anderen Ausländergruppen pflegen Italiener direkt – d.h. nicht über Großhändler oder andere Vermittler – Beziehungen zu Kontaktpersonen im Heimatland bzw. kaufen direkt dort ein.²⁰ Allerdings verringern sich die Chancen für den Direktimport natürlich auch mit der Entfernung und den damit verbundenen Kosten. Von daher hält nur jeder zehnte türkische Unternehmer eine Geschäftsbeziehung in die Türkei für entscheidend, zumal sich in Deutschland inzwischen eine ganze Reihe von türkischen Großhändlern am Markt engagieren, welche die kleinen türkischen Einzelhändler mit fast allem versorgen (Sauer 2004, Leicht et al. 2004).²¹ Auf eine vergleichbare Infrastruktur können jedoch die russlanddeutschen Selbständigen keinesfalls zurückgreifen, was nicht ausschließt, dass auch die Handelsbetriebe der Aussiedler auf Großhändler mit deutsch-russischen Beziehungen zurückgreifen. Immerhin ist insgesamt betrachtet zu resümieren, dass für die Mehrheit der russlanddeutschen Selbständigen Beziehungen in die GUS kaum oder keine Bedeutung haben.

8.4 Betriebsalter und Dauer der Selbständigkeit

Ein Indikator für den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen ist neben dem Umfang an Lieferungen, Leistungen und Beschäftigung auch die Beständigkeit am Markt. In der Gründungsforschung gilt die Faustregel, dass in etwa die Hälfte aller gegründeten Unternehmen nach fünf Jahren wieder vom Markt verschwindet (Brüderl et al. 1996), weshalb eine längere Überlebensfähigkeit von Unternehmen eigentlich bereits als Erfolg zu werten ist. Migrantenbetriebe weisen in der Regel im Vergleich zu den Betrieben von Einheimischen eine höhere Fluktuation an Marktein- und -austritten auf. Während dies in der für das BMWA erstellten Studie anhand von amtlichen Daten nachgezeichnet werden konnte (Leicht et al. 2004), lässt sich das Gründungs- und Schließungsgeschehen im Bereich der russlanddeutschen Betriebe nicht durch amtstatistische Daten ermitteln (vgl. Kapitel 4). Aber auch generell, also nicht nur in Bezug auf die Unternehmen von Aussiedlern oder anderen

²⁰ Pichler (1997) zufolge kaufen viele der von Italienern geführten Boutiquen sowie auch Schneidereien ihre Ware direkt auf dem italienischen Markt.

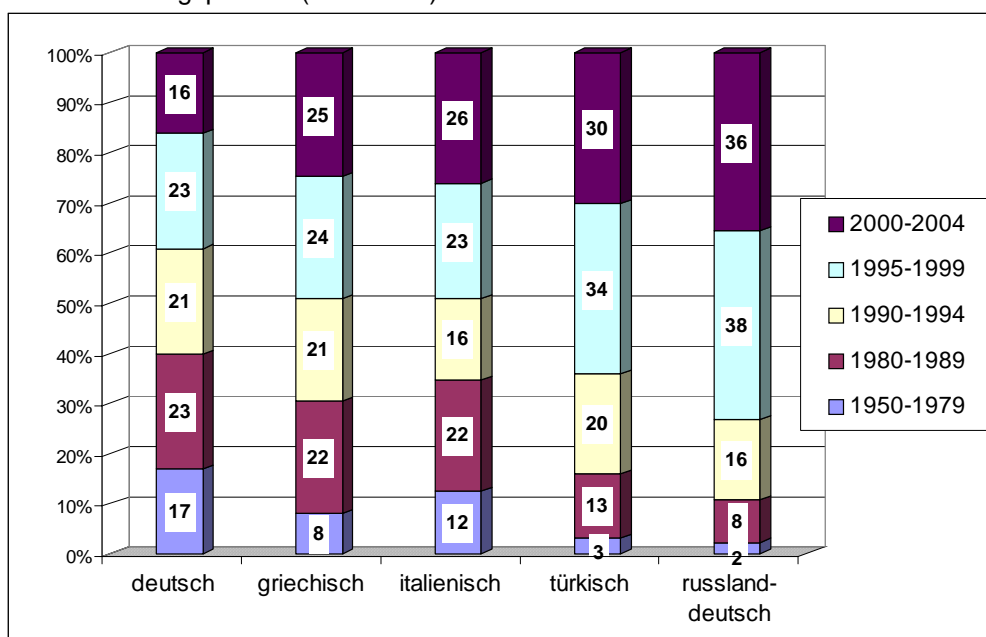
²¹ Sauer (2004) weist darauf hin, dass die Direktinvestitionen aus der Türkei geringer ausfallen, weil türkische Firmen in Deutschland bereits ansässige Handelspartner finden.

Migranten, liegen kaum Angaben zur Bestandsfähigkeit bzw. zum Alter von Unternehmen vor. In unserer Befragung wurde der Gründungszeitpunkt erhoben. Eine ethnienspezifische „Erfolgsrate“ lässt sich hieraus allerdings nicht errechnen, da nicht bekannt ist, wie viele Unternehmen bereits gescheitert sind. Mit Querschnitterhebungen können nur die tatsächlich überlebenden Betriebe beobachtet werden („Survivor-Bias“). Dennoch lassen sich mit dem Alter der Unternehmen einige wichtige Indikatoren zum betrieblichen Profil und zur Leistungsfähigkeit gewinnen.

Zunächst ist davon auszugehen, dass die Betriebe von Russlanddeutschen jünger als die der anderen Migrantengruppen sind, da die meisten Aussiedler aus den GUS erst gegen Ende der 80er bis Mitte der 90er Jahre nach Deutschland kamen (vgl. Kapitel 2.2) und allein schon deswegen die Chancen schlechter stehen, entscheidende Ressourcen zu sammeln und ein marktfähiges Unternehmen zu gründen. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass Russlanddeutsche, sofern sie sich selbständig machten, im Mittel bereits länger in der Bundesrepublik verweilen als ihre nichtselbständigen Landsleute (vgl. Kapitel 7.2). Aber dennoch sind russlanddeutsche Unternehmer durchschnittlich 17 Jahre und die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern durchschnittlich zwischen 25 bis 28 Jahre hier.

So zeigt sich denn auch deutlich, dass Russlanddeutsche viel eher junge Unternehmen führen (Abbildung 8.3/5). Weit über ein Drittel der Betriebe (36%) wurde erst nach dem Jahr 2000 gegründet, während dieser Anteil bei den einheimischen Deutschen 16% beträgt. Aber auch unter den Betrieben der ausländischen Selbständigen machen die jüngeren Unternehmen einen kleineren Anteil aus.

Abbildung 8.3/5: Gründungszeitpunkte und Verteilung der Unternehmen nach Gründungsphasen (in Prozent)



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Dieses Verhältnis setzt sich auch bei den nachfolgenden Gründungskohorten fort. Das heißt, die Betriebe von Russlanddeutschen wurden zu einem höheren Anteil als bei anderen Gruppen in der Zeit zwischen 1995 und 1999 gegründet. Insgesamt betrachtet sind drei Viertel (74%) der russlanddeutschen Betriebe erst nach 1995, also innerhalb der letzten 10 Jahre entstanden. Durchschnittlich sind ihre Unternehmen sogar jünger als die der Türken, die ansonsten unter den anderen Gruppen den jüngsten Bestand an Unternehmen stellen.

Hier ist immer auch im Auge zu behalten, dass es sich um die überlebenden Betriebe handelt, weshalb die Altersstruktur zwar zum einen durch Neueintritte, aber zum anderen auch durch die Bestandsfähigkeit beeinflusst wird. Insofern ist der relativ hohe Sockel von 44% an älteren italienischen Betrieben bemerkenswert, die bereits vor 1980 an den Markt gingen. Selbstverständlich können die Betriebe der Aussiedler keine solche Substanz aufweisen, da in dieser Zeit nur vergleichsweise wenige Russlanddeutsche in Deutschland waren.

8.5 Betriebsgrößenstrukturen

Ein zentraler Faktor für die betriebliche Leistungsstärke war seit jeher auch die Größe eines Unternehmens, wenngleich sich dieser Zusammenhang in den letzten Jahrzehnten immer weniger eindeutig zeigt, da nicht schiere Größe sondern auch Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit eine zunehmende Bedeutung im wirtschaftlichen Geschehen hat (Piore/ Sabel 1984, Lageman/ Löbke 1999). Dennoch bietet die Unternehmensgröße auch ein Äquivalent für den Beschäftigungsbeitrag, allerdings nur auf einzelwirtschaftlicher Ebene. Denn gesamtwirtschaftlich betrachtet ist längst bekannt, dass im wirtschaftlichen Strukturwandel vor allem die kleineren Unternehmen der treibende Motor in der Beschäftigungsentwicklung sind (Leicht/ Strohmeyer 1998, Strotmann 2000). Eine Vielzahl kleiner Unternehmen ist daher für eine Volkswirtschaft ein Zeichen von Vitalität. Nicht zuletzt spielen sie auch bei zunehmender Tertiarisierung und Wissensintensivierung wirtschaftlicher Prozesse eine tragende Rolle. Kleine Betriebe setzen aber nicht nur ökonomische sondern auch gesellschaftlich wichtige Impulse, da sie als Garant für eine dezentrale und wohnortnahe Versorgungsstruktur stehen. Die Zunahme in der Zahl beruflich selbständiger Migranten (Leicht et al. 2004) und ihre starke Präsenz in den distributiven Dienstleistungen verdeutlicht bereits, dass es sich hier um einen starken „unteren Betriebsgrößenbereich“ handeln muss.

Methodische Vorbemerkung

Während die Untersuchung zur Größenstruktur der Betriebe ausländischer Selbständiger wenigstens zu einem Teil auf die Daten des Mikrozensus zurückgreifen und hierdurch insbesondere zwischen Ein-Personen-Unternehmen und solchen mit zusätzlichen Beschäftigten unterscheiden konnte (Leicht et al. 2004), ist dies bei Russlanddeutschen

bekanntlich nicht möglich. So müssen sich die Strukturanalysen auf die eigene Erhebung stützen, die jedoch aufgrund des Stichprobendesigns eine Untererfassung dieser sog. „Soloselbständigen“ mit sich bringt.²² Da die Selbständigen ohne Beschäftigte jedoch sowohl unter den Deutschen als auch unter den Migranten einen hohen Anteil stellen, wurden in der Untersuchung für das BMWA die Ergebnisse der Primärerhebung mit Hilfe des Mikrozensus entsprechend gewichtet. Dieses Verfahren war nur bei Italienern, Griechen und Türken anwendbar. Um nun aber wenigstens einen Eindruck zu erhalten, welchen Anteil die Ein-Personen-Unternehmen unter den russlanddeutschen Unternehmern stellen, wurde behelfsweise eine Äquivalenzgruppe aus den im Mikrozensus identifizierbaren Selbständigen der GUS-Länder gebildet (vgl. Kap. 4.2.2). Ausgehend davon, dass diese Gruppe ein ähnliches unternehmerisches Verhalten wie die russlanddeutschen Selbständigen und daher eine ähnliche Betriebsgrößenstruktur aufweisen, wird deren Anteil an Ein-Personen-Unternehmen als Äquivalenz verwendet. Zur Schätzung der Größenstruktur der Beschäftigungsbetriebe wurde dann aber im Folgenden wieder die eigene Erhebung zugrunde gelegt.

8.5.1 Beschäftigtengrößenklassen

Im Folgenden wird zunächst zwischen Ein-Personen-Unternehmen und solchen unterschieden, die neben einem Arbeitsplatz für den Inhaber auch welche für weitere Beschäftigte stellen. Daran anknüpfend wird die Betriebsgrößenstruktur von Migrantenunternehmen nach Beschäftigungsgrößenklassen und ferner nach Umsatzgrößenklassen vergleichend dargestellt.

Selbständige mit und ohne Beschäftigte

Seit etwa einem Jahrzehnt wird die „Renaissance“ beruflicher Selbständigkeit in Deutschland durch eine überproportionale Zunahme an Ein-Personen-Unternehmen begleitet, was unter anderem auch auf die wachsende Tertiarisierung, Dezentralisierung, Informatisierung und Individualisierung des Arbeitslebens zurückzuführen ist (Leicht 2000 und 2003). Die Zahl der Arbeitgeberselbständigen hat demgegenüber nur wenig zugenommen. Dies gilt zumindest in einer nationalitätenübergreifenden Betrachtung. Mit Blick auf einzelne Ethnien ergibt sich ein etwas anderes Bild, denn unter Italienern und Türken ist sowohl die Zahl der Soloselbständigen als auch die der Arbeitgeberselbständigen gewachsen (Leicht et al. 2004).

Nach den Ergebnissen des Mikrozensus arbeitet inzwischen rund die Hälfte aller Selbständigen in Deutschland „solo“ bzw. ohne bezahlte Beschäftigte. Dieses Verhältnis ändert sich, wenn nach nationaler Herkunft differenziert wird (Tab. 8.5/1).²³ Denn während unter den deutschen Selbständigen 52% und bei den Türken 51%

²² Es ist davon auszugehen, dass mit unserer Erhebung die Summe solcher „kleinen“ Selbständigen unterschätzt wird, die nicht im Telefonbuch firmieren, das heißt bspw. im Privathaushalt arbeiten oder nicht beständig aktiv am Markt sind und die mit höherer Wahrscheinlichkeit auch keine Beschäftigte haben. Diese Selbständigen sind jedoch in einer Flächenstichprobe, wie sie der Mikrozensus darstellt, dennoch enthalten.

²³ Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen der BMWA-Studie, wurden hier wieder die Mikrozensuszahlen des Jahres 2003 verwendet.

alleine arbeiten, ist dies bei den Griechen nur bei 44% und bei den Italienern sogar nur bei 33% der Fall. D.h. umgekehrt betrachtet fungieren vor allem italienische Selbständige als Arbeitgeber. So haben zwei von drei italienischen Unternehmen in Deutschland neben dem Inhaber noch weitere Beschäftigte. Nimmt man mit Blick auf die Verhältnisse bei Russlanddeutschen die Struktur der Selbständigen aus den GUS-Ländern als ein Äquivalenzmaß (siehe oben), ist davon auszugehen, dass unter den Betrieben der Aussiedler der Anteil an Ein-Personen-Unternehmen weit höher als unter Migrantenbetrieben liegt: Vier Fünftel bzw. 80% aller Selbständigen, die aus der GUS nach Deutschland kamen, haben keine bezahlten Beschäftigten.

Tabelle 8.5/1: Selbständige mit und ohne Beschäftigte 2003/2004

Staatsangehörigkeit	Selbständige ohne Besch. (Soloselbständige)		Selbständige mit Besch. (Arbeitgeber)		Insgesamt	
	in Tsd.	in %	in Tsd.	in %	in Tsd.	in %
	nach Staatsangehörigkeit (Mikrozensus)					
Insgesamt	1.960	52,4	1.784	47,6	3.744	100,0
Deutsche	1.806	52,2	1.652	47,8	3.458	100,0
Ausländer insges.	154	53,8	132	46,2	286	100,0
darunter:						
GUS-Angehörige*)	(4)**)	80,0	(1)**)	20,0	(5)**)	100,0
Griechen	11	44,0	14	56,0	26	100,0
Italiener	15	32,6	31	67,4	46	100,0
Türken	22	51,2	21	48,8	43	100,0

*) Berechnung auf Grundlage scientific use file, Mikrozensus

**) statistisch nicht signifikant (Standardfehlerproblem)

Quellen: Statistisches Bundesamt (Mikrozensus, Fachserie); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Es spricht einiges dafür, dass diese Struktur unter „GUS-Selbständigen“ auf die der selbständigen Russlanddeutschen übertragbar ist. Denn zum einen kann angenommen werden, dass sich unter den Selbständigen aus den GUS-Ländern teils auch Russlanddeutsche oder jüdische Kontingentflüchtlinge befinden, da (bei allerdings geringer Fallzahl)²⁴ über ein Viertel dieser Gruppe eine doppelte Staatsangehörigkeit bzw. zusätzlich einen deutschen Pass besitzt. Zweitens liegt auch in der Primärerhebung der Anteil an Soloselbständigen unter den Russlanddeutschen in etwa doppelt so hoch wie bei den einheimischen Deutschen. Das heißt, auf einem anderen Ausgangsniveau spiegelt sich die überproportionale Zahl allein arbeitender selbständiger Russlanddeutscher auch in den eigenen Daten wider. Und drittens schließlich, entspricht dieser hohe Anteil an Ein-Personen-Unternehmen auch den bislang bei Russlanddeutschen beobachteten Strukturen: Sie sind in einem starken Umfang in Branchen tätig, in denen häufig alleine gearbeitet wird (z.B. Übersetzer, Künstler, Versicherungsagenten, Kosmetikerinnen, Händler usw.). Bei allem kommt jedoch hinzu,

²⁴ Der scientific use file des Mikrozensus weist für diese Gruppe nur 25 Beobachtungsfälle aus.

dass ihre Betriebe in der Mehrzahl äußerst jung sind, was nochmals die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass viele von ihnen (noch) keine Beschäftigte haben.

Größenstruktur von Arbeitgeberbetrieben (Beschäftigungsbetriebe)

Wie groß sind die Betriebe von Migranten bzw. von Russlanddeutschen? Zunächst liegt nahe, dass sie im Vergleich zu einheimischen Gründern ungünstigere Bedingungen zum Aufbau eines Unternehmens haben und daher die Beschäftigtenzahlen i.d.R. geringer ausfallen. Dies ist nicht nur auf die Rahmenbedingungen der Migration, sondern auch darauf zurückzuführen, dass ausländischstämmige Selbständige in weit selteneren Fällen als Deutsche das Glück und die Chance besitzen, ein etabliertes und über Jahrzehnte gewachsenes Unternehmen im Rahmen einer Erbschaft bzw. Nachfolge zu übernehmen. Soweit es sich um neu Zugewanderte handelt, sind oftmals ungleich schwierigere Bedingungen gegeben, da der Auf- und Ausbau eines Unternehmens entsprechende Zeit und damit eine adäquate Aufenthaltsdauer erfordert (vgl. Kap. 7.2). Andererseits gibt es aber auch genügend Beispiele, die zeigen, dass Migrantenunternehmer die sich bietenden Chancen zu nutzen wussten und ihr Unternehmen relativ schnell auf den Wachstumspfad lenkten.

Im Folgenden werden unter Ausklammerung der zuvor beschriebenen Ein-Personen-Unternehmen nur die Unternehmen *mit* Beschäftigten (Arbeitgeberbetriebe) betrachtet. Die weitaus meisten Unternehmen in der Bundesrepublik fallen (nach EU-Definition) in die Größenklasse der „Kleinstunternehmen“. Zieht man als Vergleichsmaßstab zunächst die Beschäftigtenstatistik²⁵ heran, lassen sich 80,5% der Betriebe den Kleinstunternehmen mit bis zu 9 Beschäftigten zuordnen. Nach dem Mikrozensus sind dies 75%. Fasst man den Begriff weiter, dann beträgt der Anteil von Kleinunternehmen mit bis zu 49 Beschäftigten rund 96% (ifm Mannheim, Eckdaten 2003, ähnlich: Günterberg/ Wolter 2002).

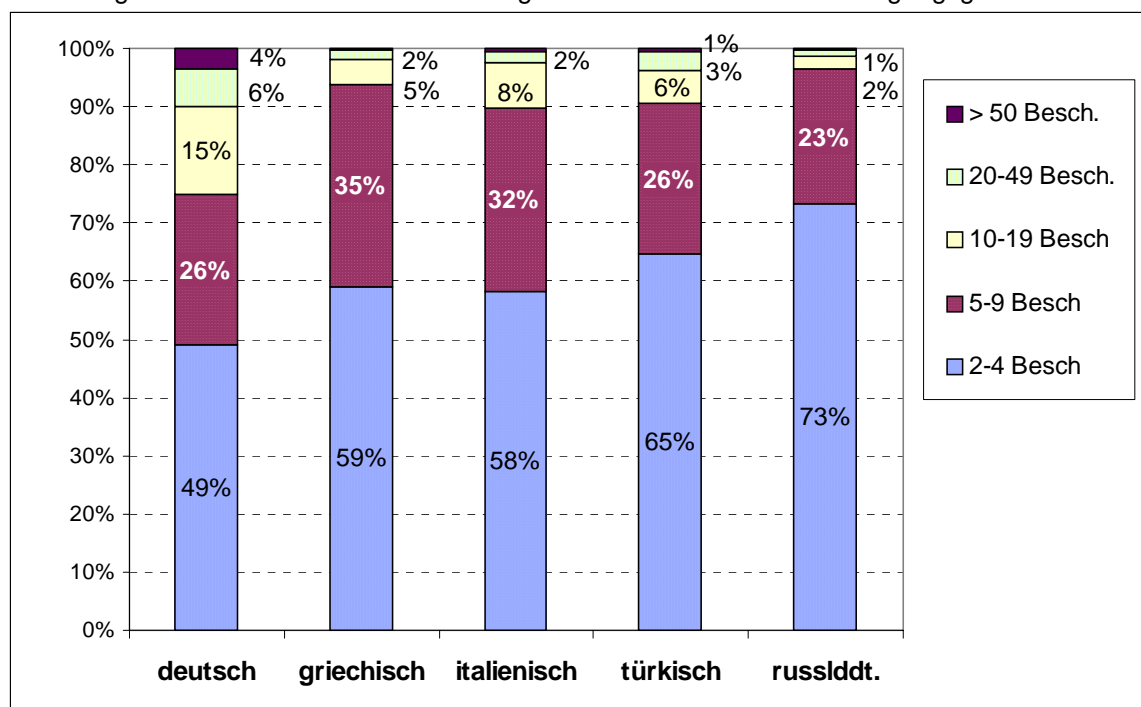
Diese Struktur spiegelt sich ziemlich ähnlich auch in unseren Befragungsdaten wider, mit welcher wir allerdings keine großen Kapitalgesellschaften, sondern im wesentlichen nur eigentümergeführte Unternehmen erfassten (Abbildung 8.5/2): Demnach entfallen von den Unternehmen deutscher Inhaber 96,4% auf die Größenkategorien unterhalb von 50 Beschäftigten. Kleinstunternehmen machen unter den Deutschen 75% und damit einen nur leicht geringeren Anteil als in der Beschäftigtenstatistik aus.²⁶ Die Befragungsdaten scheinen daher eine gute Grundlage für den Vergleich der Größenstruktur mit anderen Ethnien:

²⁵ Die Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit bietet zunächst einmal deshalb eine Vergleichsgrundlage bei der Betrachtung der Arbeitgeberbetriebe, da hierin nur die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und damit die Selbständigen nicht enthalten sind.

²⁶ Aufgrund der großen Zahl der von Deutschen geführten Unternehmen erscheint hier ein Vergleich mit der Grundgesamtheit angebracht.

Der Anteil an Kleinunternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten ist unter den ausländischstämmigen Unternehmen noch höher als in der Gesamtschau. Bei denjenigen griechischer oder italienischer Herkunft beträgt er 59% bzw. 58% und liegt damit aber noch unter dem von türkischen Kleinunternehmen, die mit 65% zwei Drittel aller Unternehmen ihrer Ethnie stellen. Den höchsten Anteil an Kleinbetrieben haben die Russlanddeutschen. In fast drei Viertel (73%) der russlanddeutschen Arbeitgeberunternehmen stehen weniger als 4 Beschäftigte auf der Gehaltsliste. In Anbetracht dieser Ergebnisse erübrigt es sich fast, die Anteile der Betriebe in den höheren Größenklassen zu betrachten. Nicht mal ein halbes Prozent der russlanddeutschen Arbeitgeberbetriebe hat mehr als 50 Beschäftigte (nicht mehr abgebildet).

Abbildung 8.5/2: Größenstruktur von Arbeitgeberbetrieben¹⁾ nach Beschäftigungsgrößenklassen



1) Nur von Beschäftigungsbetrieben (mit mindestens 1 Beschäftigten außer dem Inhaber oder den Inhabern; der Inhaber selbst zählt als Beschäftigter mit); Gewichtung der Primärerhebung durch Mikrozensus
 Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Berücksichtigt man, dass sich die dargestellte Struktur ohnehin nur auf den geringen Teil an Beschäftigungsbetrieben bezieht, da ansonsten die Ein-Personen-Unternehmen unter den Russlanddeutschen überwiegen, dann besteht die Unternehmenslandschaft bei Aussiedlern nahezu durchgängig aus Mikrobetrieben.

8.5.2 Umsatzgrößenklassen

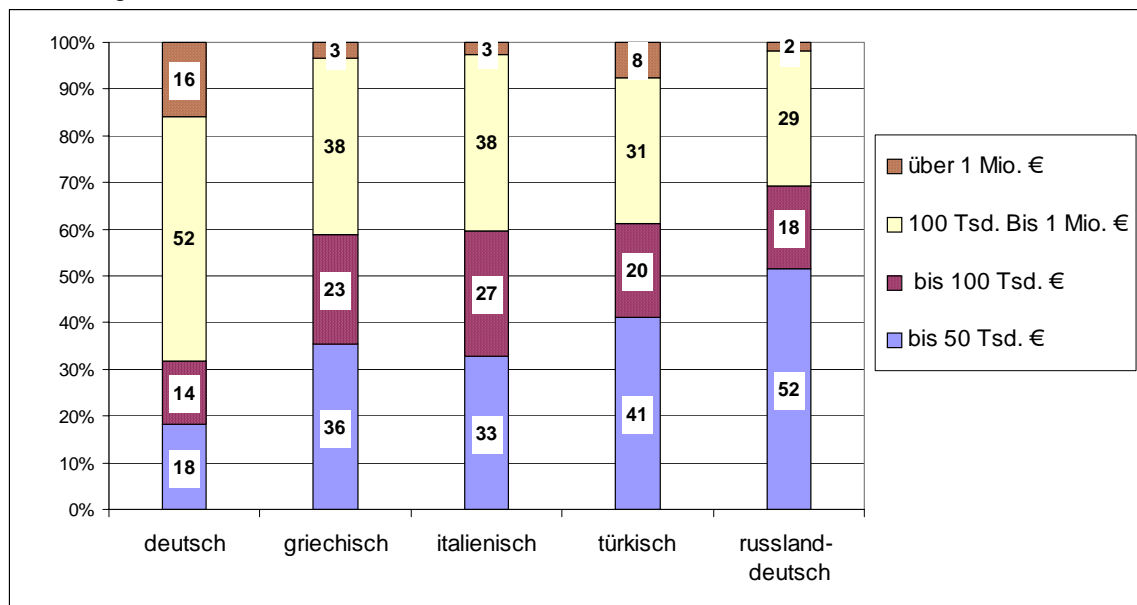
Im allgemeinen werden auch die erzielten Umsätze von Unternehmen als Indikator für die betriebliche Leistungsstärke verwendet. Umsatzgrößen weisen zwar i.d.R. in eine ähnliche Richtung wie die Beschäftigungsgröße, sind aber hinsichtlich ihrer Aussagekraft methodisch nicht ganz unproblematisch, da hier zugekaufte Vorleistungen bei der Bemessung der Wertschöpfung mit einfließen.²⁷ So liegen auch große Spannweiten zwischen kleineren und größeren Unternehmen, insbesondere wenn es sich bei letzteren um international agierende Unternehmen handelt, die einen Teil ihrer Umsätze gar nicht in Deutschland erwirtschaften. Da sich der Untersuchungsfokus auf die „ethnische Ökonomie“ und damit auf die kleinbetrieblich und mittelständisch geprägten Betriebe von Migranten und ihrer Familien richtet, ist nachvollziehbar, dass in der Stichprobe vor allem die inhabergeführten Einzelunternehmen das Umsatzvolumen bestimmen. Dies gilt aber genauso für die von Deutschen geführten Unternehmen, weshalb ein Vergleich zwischen den Ethnien legitim ist.

Natürlich sind Migrantenunternehmen nicht nur gemessen an den Beschäftigten, sondern auch an den erwirtschafteten Umsätzen kleiner als die einheimischen. Während nicht ganz ein Fünftel der deutschen Unternehmen weniger als 50 Tausend € im Jahr 2003 umsetzte fallen bei den Griechen und Italienern bereits ungefähr ein Drittel der Unternehmen in diese niedrige Umsatzgrößenklasse und bei den Türken ist dies sogar bei über 40 Prozent der Fall (Abbildung 8.5/3). Wie aus den Befunden zur Beschäftigungsgröße bereits zu erwarten war, finden sich die Betriebe von Russlanddeutschen auch bei den erzielten Umsätzen eher am unteren Rand. Über die Hälfte (52%) hat einen Jahresumsatz von weniger als 50 Tausend Euro. Unter Einbezug der nächst höheren Größenklasse liegen die drei nichtdeutschen Ethnien und teilweise auch die Russlanddeutschen ungefähr wieder auf gleicher Ranghöhe: Jeweils um die 60% der Unternehmen von Griechen, Italienern und Türken erwirtschaften im Jahr 2003 weniger als 100 Tausend Euro. Unter den Russlanddeutschen sind es allerdings bereits 70% die unterhalb diese Grenze liegen.

Deutliche Unterschiede zeigen sich auch in den oberen Größen: So kommen 16% der deutschen Unternehmen auf einen Umsatz von über 1 Million, während dies bei Griechen oder Italienern nur bei knapp über oder unter 3% und bei den Türken sogar bei 8% der Fall ist. Immerhin 2% der russlanddeutschen Betriebsinhaber verzeichnen einen Umsatz von über einer Million Euro. Insgesamt jedoch korrespondiert die Verteilungsstruktur nach Umsatzgrößenklassen mit derjenigen nach Beschäftigten.

²⁷ So ist zu berücksichtigen, dass Umsätze nicht nur die eigene Wertschöpfung eines Unternehmens widerspiegeln, sondern auch alle zugekauften Vorleistungen und größere Unternehmen in fast allen Sektoren eine größere Vorleistungsquote aufweisen als kleinere Unternehmen. Daher kommt es oft zu einer Überschätzung der „Größe“ der Großen.

Abbildung 8.5/3: Erwirtschaftete Umsätze im Jahr 2003 nach Größenklassen



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Das heißt, sowohl gemessen an den Lieferungen und Leistungen als auch an den Arbeitsplätzen zeichnet sich ab, dass die gesamtwirtschaftlichen Leistungen der Betriebe von Russlanddeutschen ganz offensichtlich weit hinter diejenigen der italienisch- oder türkischstämmigen liegen. Dies umso mehr, da ja zudem auch der zahlenmäßige Umfang an russlanddeutschen Selbständigen von einer eher marginalen Größenordnung ist.

8.6 Wirtschaftliche Leistung und Entwicklung

Aus volkswirtschaftlichen und zuwanderungspolitischen Gesichtspunkten interessiert natürlich auch der Beitrag der Migrantenbetriebe für Wachstum und Beschäftigung. Da jedoch im Gegensatz zu den von Ausländern geführten Unternehmen keine gesicherten Angaben über die Zahl der russlanddeutschen Unternehmen vorliegen, kann auch keine Hochrechnung der gesamtwirtschaftlichen Leistung, etwa des Beschäftigungsbeitrags oder der durch diese Gruppe insgesamt erzielten Umsätze (im Sinne von Absolutgrößen) erfolgen. Stattdessen werden hier die Leistungsstrukturen der russlanddeutschen Betriebe mit denen der anderen Migrantenbetriebe verglichen. Anhand des durchschnittlichen Beschäftigungsbeitrags können wenigstens indirekt Rückschlüsse auf die gesamtwirtschaftlichen Leistungen gezogen werden. Darüber hinaus wird in groben Zügen die Entwicklung von Beschäftigung und Umsatz in den Unternehmen nachgezeichnet, um eine bessere Einschätzung ihrer wirtschaftlichen Perspektiven zu erhalten.

8.6.1 Durchschnittlicher Beschäftigungsbeitrag

Die Absolutzahl der von Russlanddeutschen geschaffenen Arbeitsplätze lässt sich aus den zuvor genannten Gründen nicht ermitteln. Um aber eine grobe Vorstellung darüber zu entwickeln, welcher Beschäftigungsbeitrag sich im Falle einer bekannten Unternehmenszahl ungefähr ergeben würde, erscheint es hilfreich, den durchschnittlichen Beschäftigungsbeitrag pro Unternehmen auszuweisen.

Zieht man hierzu wiederum die eigene Erhebung zu Rate und lässt der Einfachheit und Vergleichbarkeit halber unberücksichtigt, dass diese den Anteil an Ein-Personen-Unternehmen unterschätzt, dann liegt der durchschnittliche Beschäftigungsbeitrag von russlanddeutschen Unternehmen (einschließlich des Arbeitsplatzes vom Inhaber) maximal bei 3,4 Beschäftigten, während der von einheimischen deutschen Unternehmen mit 7,9 Beschäftigten mehr als doppelt so hoch ist.²⁸ Aber auch der durchschnittliche Beschäftigungsbeitrag von italienisch-, griechisch- oder türkischstämmigen Selbständigen liegt mit einem Wert zwischen 4 und 4,8 weit höher (Tabelle 8.6/1 letzte Zeile).

Tabelle 8.6/1: Durchschnittliche Unternehmensgröße nach Wirtschaftsbereichen
(alle Unternehmen einschließlich Ein-Personen-Unternehmen)

Wirtschaftszweige	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
Land- und Forstwirtschaft	5,7	-	-	3,5	1,8
Produzierendes Gewerbe	13,4	3,1	4,9	6,3	2,5
Handel	5,8	3,2	2,9	3,3	2,5
Gastgewerbe	6,1	4,4	5,1	4,0	3,2
sonstige Dienstleistungen	5,3	4,0	4,8	7,4	3,9
Gesamt	7,8	4,2	4,8	4,0	3,4
Befragte	(464)	(435)	(432)	(494)	(391)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Diese gegenüber anderen Gruppen unterdurchschnittliche Größe der Betriebe von russlanddeutschen Selbständigen zeigt sich in allen Wirtschaftsbereichen (Tabelle 8.6/1) und ist folglich nur teilweise das Ergebnis der sektoralen Zusammensetzung. Am kleinsten sind die russlanddeutschen Betriebe im Produzierenden Gewerbe und im Handel. Die Größenstruktur in den „sonstigen“ Dienstleistungen ist etwas günstiger obwohl gerade hier viele Ein-Personen-Unternehmen zu finden sind. Allerdings ziehen die relativ vielen Arztpraxen in diesem Branchenaggregat die durchschnittliche Beschäftigungszahl wieder ein Stück nach oben.

²⁸ Es sei noch mal daran erinnert, dass es sich hier um eigentümergeführte Betriebe handelt, d.h. die Beschäftigtensummen von konzernartigen Gebilden nicht einfließen können.

8.6.2 Entwicklung von Beschäftigung und Umsatz

Im Vergleich mit anderen Migrantengruppen ist also die arbeitsmarktpolitische Bedeutung der Unternehmen von russlanddeutschen Aussiedlern als eher gering einzuschätzen. Sie beruht allerdings nicht auf statischen Größen sondern unterliegt ggf. einer Dynamik. Bei den Betrieben der ausländischen Selbständigen wird ein Teil dieser Dynamik allein schon durch die Aufwärtsentwicklung der Selbständigenzahlen im gesamten Aggregat gestützt (Leicht et al. 2004). Die Frage ist aber, inwieweit sich auch auf der Ebene einzelner Unternehmen Wachstumsimpulse zeigen. Nachfolgend wird exemplarisch untersucht, wie sich Beschäftigung und Umsatz in den Unternehmen im Verlauf eines Jahres entwickelt haben, sowie welche Erwartungen die Inhaber mit Blick auf die künftige Beschäftigungsentwicklung hegen.

Entwicklung der betrieblichen Beschäftigung (retrospektiv)

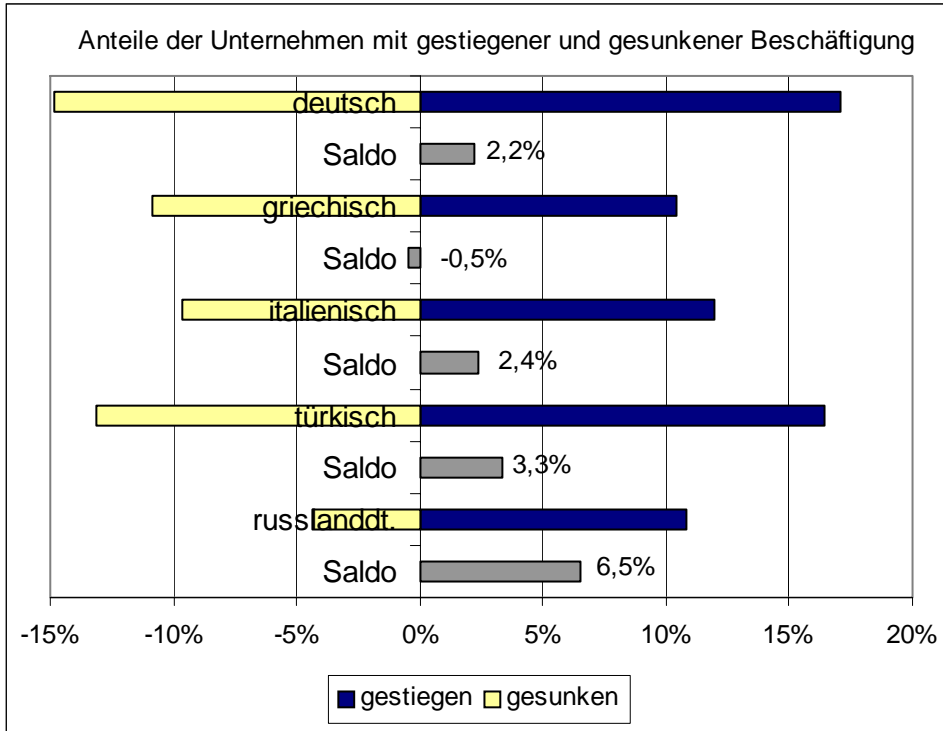
Die Unternehmen wurden sowohl nach der Anzahl der gegenwärtig Beschäftigten als auch nach der Beschäftigtenzahl ein Jahr vor der Erhebung gefragt, so dass die Zahl der wachsenden und schrumpfenden Betriebe ermittelt werden konnte. Auf eine Berechnung der relativen Zuwächse oder Verluste wurde aber an dieser Stelle aus methodischen Gründen verzichtet, da nur sehr wenige russlanddeutsche Betriebe überhaupt eine Bewegung in der einen oder anderen Richtung meldeten und daher die Entwicklung insgesamt – bei einem sehr geringen Ausgangsniveau – stark durch die Veränderungen in einigen wenigen Betrieben beeinflusst wird. Auch über alle Ethnien hinweg betrachtet ist bei den allermeisten Unternehmen die Beschäftigungslage stabil geblieben bzw. hat sich die Zahl der Arbeitsplätze nicht besonders stark verändert. Dies trifft auf zwei Drittel bis drei Viertel aller Betriebe zu.

Wird nur danach unterschieden, wie viele Betriebe – unter denjenigen, die ein Jahr zuvor schon existierten – einen Zuwachs an Beschäftigten oder einen Verlust verbuchen, ergibt sich folgendes Bild (Abbildung 8.6/2): Unter den von Deutschen und türkischstämmigen Inhabern geführten Unternehmen blickt jeweils jedes sechste (über 16%) auf einen Beschäftigtenzuwachs gegenüber dem Vorjahr zurück. Unter Betrieben mit griechischer oder italienischer sowie auch unter russlanddeutscher Führung ist das etwas weniger häufig bzw. nur bei etwas mehr als einem Zehntel der Fall.

Allerdings sind bei den einheimischen sowie auch bei den ausländischen Unternehmen die Anteile derjenigen mit einem Beschäftigungsrückgang jeweils annähernd so hoch. Den günstigsten Saldo (in Bezug auf die Zahl der wachsenden Betriebe und nicht auf die Zahl der Arbeitsplätze) weisen die russlanddeutschen Unternehmen gefolgt von den türkischen auf. Unter den griechischen Unternehmen ist die Zahl derjenigen mit einem Beschäftigtenrückgang höher als die mit einem Zuwachs. In-

sofern schneiden die Leistungen der Unternehmen von Russlanddeutschen zwar nicht im Niveau, jedoch zumindest in der Entwicklung vergleichsweise besser ab.

Abbildung 8.6/2: Beschäftigtenentwicklung gegenüber dem Vorjahr (Retrospektiv)



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Erwartete Entwicklung

Im weiteren interessierte die Einschätzung der künftigen bzw. der im Verlauf des Jahres erwarteten Entwicklung.²⁹ Natürlich ist die für das Erhebungsjahr geschätzte künftige Beschäftigtenentwicklung (wie auch die zurückliegende) nur ein willkürlich gewählter Ausschnitt, Die darin zum Ausdruck kommende Stimmung kann sich je nach den konjunkturellen Rahmenbedingungen auch wieder verändern. Dennoch kommt in dieser Einschätzung auch ein Stück weit die wirtschaftliche Lage und die Perspektive des Unternehmens zur Geltung; möglicherweise aber auch ein Bild darüber, ob die Situation und vor allem Perspektive eher von Optimismus oder von Pessimismus begleitet wird.

Insgesamt betrachtet hält sich die Zahl der Unternehmen mit einem erwarteten Beschäftigungszuwachs und diejenige mit einem erwarteten Rückgang in etwa die Waage (Tabelle 8.6/3). Jeweils über drei Viertel aller Betriebsinhaber geben an, dass sich am Umfang der geschaffenen Arbeitsplätze in unmittelbar nächster Zeit nichts verändern wird. Die Gruppe derjenigen, die Veränderungen erwarten, setzt sich bei

²⁹ Die Unternehmen wurden gefragt ob nach ihrer Ansicht die Zahl der Beschäftigten im Betrieb „sich im Verlauf des Jahres“ eher verringern wird, gleich bleiben oder eher ansteigen wird.

den Deutschen zu gleichen Teilen aus solchen mit Zuwachs- und solchen mit Verlustserwartungen zusammen, während unter den Migrantenbetrieben in der Tendenz viel eher eine leicht optimistische Einschätzung vorherrscht. Auffällig ist der unter Russlanddeutschen geringe Anteil derer, die einen Rückgang der Beschäftigung erwarten. Er liegt nicht einmal bei 3%. Im Vergleich mit den anderen Gruppen ist dies zwar der niedrigste Anteil, doch finden sich auch nicht sehr viele Unternehmer, die hinsichtlich der Zahl ihrer Arbeitsplätze optimistisch in die nahe Zukunft blicken. Dies ist nur bei jedem zehnten Russlanddeutschen der Fall. Allerdings sind auch die Angehörigen der anderen Gruppen nicht viel hoffnungsfroher.

Tabelle 8.6/3: Erwartete Beschäftigtenentwicklung (Prospektiv)

Herkunft	Anteil der Unternehmen, die im Verlauf des Jahres eine Beschäftigung erwarten					Befragte
	steigend	gleich- bleibend	sinkend	Schließung steht bevor	Gesamt	
	in %					
Deutsche	13,2	71,1	14,4	1,4	100,0	(508)
Griechen	8,7	79,4	10,0	1,8	100,0	(389)
Italiener	11,9	77,5	9,8	0,8	100,0	(387)
Türken	13,7	74,2	10,6	1,6	100,0	(322)
Russlanddeutsche	9,0	86,4	2,5	2,0	100,0	(398)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Zu unserer Überraschung traf unsere Stichprobe auf relativ wenige Betriebsinhaber, deren unternehmerische Existenz gefährdet ist. Im Schnitt bewegt sich der Anteil derer, bei denen das Unternehmen einer *Schließung* entgegenseht, zwischen einem und zwei Prozent. Letztgenannter Anteil betrifft die Russlanddeutschen.

Entwicklung der Umsätze

Im allgemeinen schlagen sich Veränderungen der Marktbedingungen und in den Perspektiven der Unternehmen weniger schnell im Beschäftigungsstand als vielmehr im Umsatz nieder. Daher verwundert nicht, dass sich die wirtschaftliche Flaute stärker in der Umsatzentwicklung widerspiegelt. Die Unternehmen wurden gefragt, ob sich ihr Umsatz gegenüber dem Vorjahr verringert hat bzw. ob er gleich geblieben oder angestiegen ist.

Unter den einheimischen Deutschen und auch unter den Migrantenbetrieben gab eine erstaunlich hohe Zahl, nämlich jeweils über 40 Prozent der Befragten einen Umsatzrückgang an (Tabelle 8.6/4). Offenbar wurden die ausländischen Unternehmen stärker als die deutschen von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen getroffen: Während unter den Unternehmen mit deutschen Inhabern 42% einen Umsatzrückgang zu verbuchen hatten, traf dies bei den griechischen und italienischen aber

vor allem bei den türkischen Unternehmen weit häufiger zu.³⁰ Der Anteil an umsatzrückläufigen Betrieben lag hier jeweils knapp unter oder über der 50%-Marke. Allerdings ist sicher auch maßgeblich, dass zum Beispiel der Umsatz im Gastgewerbe insgesamt in Deutschland zwischen 2003 und 2004 um 4,2% zurückgegangen ist und diese Entwicklung fast ausschließlich bei den Gaststätten zu beobachten war;³¹ also mithin dort wo Ausländer besonders stark engagiert sind.

Tabelle 8.6/4: Umsatzveränderung gegenüber dem Vorjahr

Herkunft	Umsatz ist gegenüber Vorjahr ...			Gesamt	Befragte
	gestiegen	gleich- geblieben	gesunken		
	in %				
Deutsche	22,5	35,6	41,8	100,0	(466)
Griechen	10,4	41,0	48,6	100,0	(346)
Italiener	14,3	38,1	47,6	100,0	(336)
Türken	14,1	35,5	50,4	100,0	(262)
Russlanddeutsche	24,7	48,0	27,3	100,0	(300)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Demgegenüber berichtet nur etwas mehr als ein Viertel (27%) der russlanddeutschen Betriebsinhaber von einem Umsatzrückgang. Ihre Präsenz im gefährdeten Gastgewerbe ist auch weit geringer. Nicht ganz aber fast doppelt so häufig als die ausländischen Unternehmer blicken die russlanddeutschen Unternehmer sogar auf einen Zuwachs der Umsatzzahlen zurück. Auch wiederum ein Viertel der Russlanddeutschen hatte diesbezüglich ein Wachstum zu verzeichnen.

8.7 Soziales Kapital und innerethnische Solidarität im Betrieb

Ein zentrales Charakteristikum ethnischer Ökonomien ist, folgt man der angloamerikanischen Literatur, die innerethnische Solidarität. Die meisten Untersuchungen sind sich darin einig, dass nicht nur für die Entstehung sondern genauso für die Entwicklung der Migrantunternehmen vor allem soziales Kapital in Form eines Zusammengehörigkeitsgefühls und starker Gruppenidentität von entscheidender Bedeutung sind (Granovetter 1990, Light/ Rosenstien 1995, Portes 1995). So spielen Netzwerke aber auch das Vertrauen und der Rückgriff auf die Familie sowie auf die Angehörigen der eigenen Ethnie beim Aufbau des Unternehmens eine wichtige Rolle. Die Beschäftigung von Familienmitgliedern und von Landsleuten ist ein typisches Merkmal co-ethnischer Solidarität.

³⁰ Unter den Betrieben von Eingebürgerten allerdings weniger.

³¹ Mitteilung des Statistischen Bundesamtes v. 15.10.2004.

Da Russlanddeutsche in der Regel einen ausgeprägten Familiensinn besitzen und dem Familienzusammenhalt „ein hoher Stellenwert“ (Dietz 1995: 159, Westphal 1999) beigemessen wird, wäre auch davon auszugehen, dass der Beschäftigtereinsatz im Unternehmen von entsprechender Solidarität gekennzeichnet ist. Familiennachzug, aber auch der Wunsch, sich in der Nähe von Verwandten und Bekannten niederzulassen (Heller et al. 1993, Roesler 2003: 357) bilden eigentlich gute infrastrukturelle Voraussetzungen für die Rekrutierung von Beschäftigten aus dem Kreis der Familie oder von Freunden und Bekannten. Weit entscheidender dürfte in dieser Frage jedoch der Umstand sein, dass die Probleme am Arbeitsmarkt, und teils die der sozialen Randständigkeit, zu einem engeren „Zusammenrücken“ der Benachteiligten führen. Dietz (1995: 161) stellt fest, dass die russlanddeutschen Familien in der Bundesrepublik ein soziales Netzwerk bilden, das gegenseitige Hilfeleistung, etwa bei der Arbeitssuche, garantiert. Andererseits jedoch mögen gerade die Schwierigkeiten einen Arbeitsplatz zu finden sowie die gesellschaftlichen Integrationsprobleme viele Russlanddeutsche dazu zwingen, sozial und räumlich mobil und daher nicht unbedingt in der Familie und der eignen Ethnie zu verbleiben (ebd.: 159 und 166).

8.7.1 Mitarbeit durch Familienmitglieder

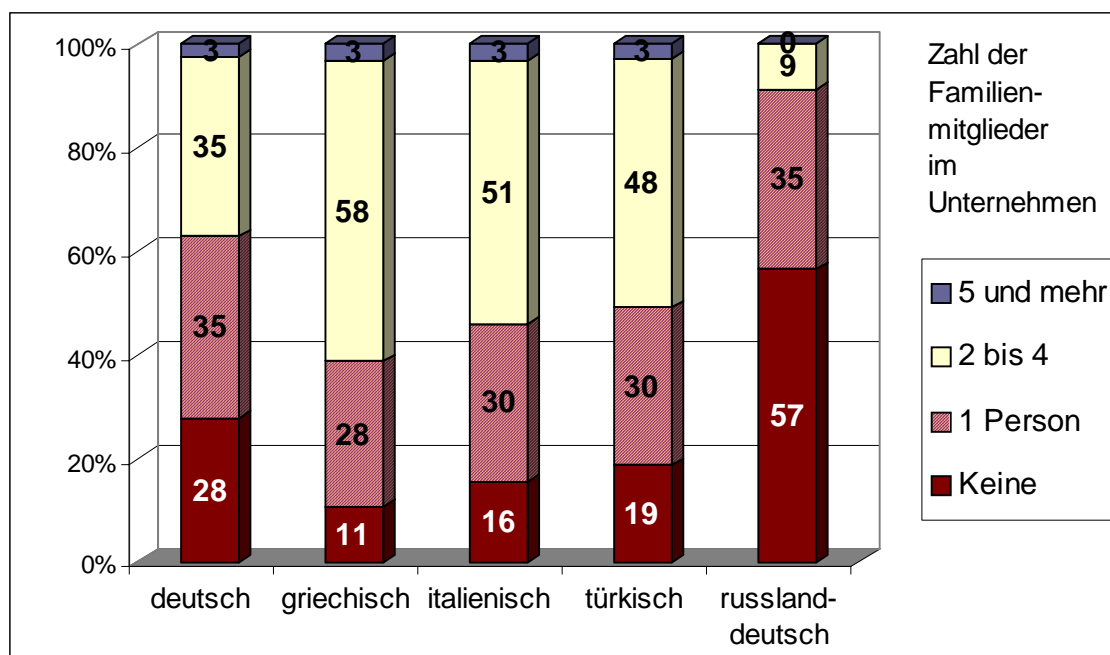
Die Funktionsweise ethnischer Ökonomien wird schon per Definition durch die Mitarbeit von Familienmitgliedern bestimmt. Dies ist zumindest in kleineren Betrieben und unter Umständen selbst noch in größeren der Fall. Fast ausnahmslos gehen alle Beobachter davon aus, dass die durch die Familie eingebrachten Ressourcen mit entscheidend für den laufenden Betrieb, wenn nicht gar für die Bestandsfähigkeit des Unternehmens sind. Allerdings unterliegen auch die der ethnischen Ökonomie vielfach zugeschriebenen tradierten Bindungen und Verpflichtungen bei zunehmender Auseinandersetzung mit der Mehrheitsgesellschaft des Ankunftslands voraussichtlich einem Wandel. Sowohl die Anforderungen in der modernen Wirtschaftsgesellschaft als auch die ggf. mit dem sozialen Wandel einhergehenden „neuen“ Lebensentwürfe und pluralisierten Interessenslagen können im Konflikt mit den tradierten Konzepten und Rollen von Russlanddeutschen und anderen Migranten stehen. Unter Umständen gewinnen dann auch Eignung und Qualifikation sowie auch Individualität und Selbstverwirklichung einen höheren Stellenwert als kulturell geprägte normative Verpflichtungen und ethnische Solidarität, so dass eine Einbindung in den Familienbetrieb auf „beiden Seiten“ weniger wünschenswert erscheint.

In welchem Umfang greifen die von Migranten geführten Unternehmen bei der Mitarbeiterrekrutierung auf die eigene Familie zurück bzw. welche Anteile machen Familienmitglieder an den Beschäftigten aus? Grundsätzlich ist festzuhalten, dass der Anteil von Familienangehörigen an den Beschäftigten natürlich stark durch die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen beeinflusst wird. Hervorgerufen durch eine wach-

sende Dezentralisierung, Informatisierung und Flexibilisierung von Unternehmen und Arbeitsverhältnissen hat die Zahl der Soloselbständigen drastisch zugenommen (Leicht 2000 und 2003). Allein schon diese wirtschaftliche Modernisierung hat zur Folge, dass hier Berufe und Tätigkeiten an Bedeutung gewinnen, die mehr auf Professionalität und Wissen beruhen und bei denen (oftmals ungelernte) Familienmitarbeit weit weniger in Frage kommt. Um diesen Einfluss wenigstens teilweise zu isolieren, aber auch um den Umfang von Familienmithilfe in den ethnischen Unternehmen überhaupt sinnvoll einschätzen und vergleichen zu können, werden im Folgenden nur solche Betriebe betrachtet, die wenigstens neben dem Inhaber oder der Inhaberin einen weiteren Mitarbeiter beschäftigen.

Interessant an dieser Perspektive ist zunächst, dass in über einem Viertel der deutschen (Arbeitgeber)Unternehmen kein Familienmitglied mitarbeitet – also bspw. auch nicht die Ehefrau oder der Ehemann (Abbildung 8.7/1). Schwerpunktmäßig kommt jedoch mindestens eine Person aus der Familie hinzu. Anders bei den Unternehmen der ausländischen Selbständigen, wo es sehr selten vorkommt, dass nicht auch ein Familienmitglied im Unternehmen mitarbeitet. Dies ist nur bei zwischen 11% (Griechen) bis zu 19% (Türken) der Fall. Vollkommen aus der Reihe schlägt dagegen der geringe Grad an Familienbeschäftigung in den Unternehmen von Russlanddeutschen. In über der Hälfte (56%) der Betriebe (mit Beschäftigten) arbeitet kein Familienmitglied. Dies ist ein in diesem Ausmaß doch sehr überraschender Befund, da Familienzusammenhalt bei Russlanddeutschen von hoher Bedeutung ist.

Abbildung 8.7/1: Verteilung der Zahl an Familienmitgliedern auf Unternehmen (nur Unternehmen mit Beschäftigten)



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Berücksichtigt man dabei noch den Umstand, dass die allermeisten russlanddeutschen Selbständigen ohnehin alleine in ihrem Unternehmen arbeiten, wird deutlich, dass von ihren wirtschaftlichen Aktivitäten offenbar kein allzu großer Beschäftigungseffekt für die Familie ausgeht. Da aber auch drei Viertel der russlanddeutschen Arbeitgeberbetriebe nur zwischen 2 bis 4 Beschäftigte aufweisen (vgl. Kapitel 8.5.1) ist in ihrem Unternehmenssektor volumenmäßig ohnehin auch „wenig Platz“ für die Familie.

Immerhin in einem Drittel (35%) der russlanddeutschen Beschäftigungsbetriebe arbeitet noch neben dem Inhaber ein Familienmitglied und in 6% der Betriebe sind es zwischen zwei und vier Personen. In den Betrieben der ausländischen Selbständigen bildet die zuletzt genannte Kategorie eindeutig den Schwerpunkt. Das heißt, soweit die Unternehmen überhaupt mehrere Beschäftigte haben, sind es – insbesondere bei Griechen und Italienern – kleine Betriebe, in denen ungefähr in jedem zweiten noch zwischen 2 und 4 Familienmitglieder mitarbeiten. Da sich unter den Betrieben von Ausländern generell mehr Beschäftigungsbetriebe als bei den Aussiedlern finden, liegt hier das Absorptionspotenzial der Familienbeschäftigung höher – und es wird auch entsprechend genutzt. Im Gesamtschnitt betrachtet gehört in den von Ausländischstämmigen geführten Unternehmen in etwa jeder Zweite zur Familie (hier nicht abgebildet).³²

Hintergründe

Bei der Bewertung dieser Ergebnisse ist jedoch Vorsicht angebracht. Vielfach wird angenommen, die Einbindung von Familienmitglieder in das Unternehmen wäre zum einen ein Akt der Solidarität aber zum anderen auch ein Möglichkeit, Personal günstig und zu flexiblen Bedingungen zu rekrutieren. Tatsächlich scheinen auch die zuvor dargestellten Befunde diese These zunächst zu bestätigen. Allerdings zeigt sich bei einer Differenzierung nach einzelnen Branchen, dass „Familienbeschäftigung“ zu einem beachtlichen Teil ein sektoraler Effekt ist und nicht immer eine Frage von Ethnizität und Kultur.

In Tabelle 8.7/2 sind die durchschnittlichen Zahlen der pro Arbeitgeberbetrieb beschäftigten Familienmitglieder in verschiedenen Wirtschaftszweigen dargestellt. Zunächst gesamtwirtschaftlich betrachtet kommen im Schnitt zu einem deutschen Inhaber zusätzlich 1,3, zu einem italienischen und griechischen noch 1,8 bzw. 2 Familienmitglieder und zu einem türkischen Inhaber noch 1,6 Familienmitglieder hinzu, während in den russlanddeutschen Betrieben – analog zu den dargestellten Strukturen – nur in jedem zweiten Beschäftigungsbetrieb überhaupt ein Familienmitglied in die Arbeit eingebunden ist (0,5). Doch die insgesamt hohen Mittelwerte sind we-

³² Logischerweise sinkt dieser Anteil dann in größeren Unternehmen beträchtlich. Genauer hierzu siehe BMWA-Studie (Leicht et al. 2004).

sentlich durch die hohe Zahl der im Gastgewerbe beschäftigten Familienmitglieder bedingt. Im Schnitt werden in den griechischen, italienischen und türkischen Gaststätten (neben dem Inhaber) noch jeweils zwei Familienangehörige eingesetzt. Da jedoch über die Hälfte aller griechischen und italienischen Selbständigen in der Gastronomie tätig sind und hier gleichzeitig viele Familienangehörige beschäftigt werden, beeinflusst dies den Gesamtwert maßgeblich. Auffällig ist hier nun, dass auch bei den Russlanddeutschen, sofern sie eine Gaststätte betreiben, wesentlich mehr Familienmitglieder beschäftigt werden. Hier kommen dann im Mittel noch 1,6 Personen aus der Familie hinzu.

Tabelle 8.7/2: Durchschnittliche Zahl der beschäftigten Familienmitglieder nach Wirtschaftsbereichen (nur Unternehmen mit Beschäftigten)

Wirtschaftszweige	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	Mittelwerte				
Verarbeitendes Gewerbe (+Landwirtsch.)	2,0	1,4	1,2	1,4	0,4
Baugewerbe	1,7	1,6	1,2	1,6	0,3
Handel	1,3	1,4	1,3	1,7	0,8
Gastgewerbe	1,3	2,2	2,0	1,9	1,6
wissensintensive Dienstleistungen	0,9	1,0	0,5	0,9	0,2
nicht-wissensintensive Dienstleistungen	1,1	0,6	1,6	1,4	0,6
sonstige Dienstleistungen	0,6	0,5	1,0	1,6	0,8
Insgesamt	1,3	2,0	1,8	1,6	0,5

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Demgegenüber liegen die Mittelwerte in den wissensintensiven Dienstleistungen, die i.d.R. keine „Jedermanns-Arbeitsplätze“ bieten, bei allen Gruppen wesentlich niedriger bzw. fast durchgängig unter 1. Das bedeutet, dass eben in vergleichsweise vielen Unternehmen, die zu den eher modernen professionellen Dienstleistungen zählen, gar kein Familienmitglied beschäftigt wird. Wird nun ferner berücksichtigt, dass die wissensintensiven Dienstleistungen unter den russlanddeutschen Selbständigen (soweit schon länger in Deutschland) eine vergleichsweise hohe Bedeutung haben, da hierunter viele Ärzte fallen, wird deutlich, dass auch das Tätigkeitsgenre von Russlanddeutschen per se eher wenig Gelegenheiten zum Einsatz von Familienmitgliedern bietet. Die meisten Chancen bestehen hierzu im Handel und in den sog. „sonstigen“ Dienstleistungen.

Dieser Zusammenhang zwischen höheren Arbeitsanforderungen und geringerem Umfang an Familienbeschäftigung kommt fast genauso deutlich zur Geltung, wenn der Berufsabschluss der Unternehmensinhaber zugrunde gelegt wird. Zwar spiegelt dieser nur sehr indirekt das Leistungsprofil des Unternehmens insgesamt wider, da

Hochgebildete unter Umständen auch die Führungsposition in einem Betrieb mit vielen Einfachtätigkeiten einnehmen können, doch dürfte dies in Kleinbetrieben weit seltener der Fall sein. So ist zumindest auffällig, dass die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Familienangehörigen mit zunehmendem Bildungsstand des Unternehmensinhabers fällt (Tabelle 8.7/3). Lediglich bei den türkischstämmigen Inhabern zeigt sich eine gewisse Inkonsistenz, da hier Akademiker relativ häufig auf Anverwandte zurückgreifen (Leicht et al. 2004).

Tabelle 8.7/3: Durchschnittliche Zahl der beschäftigten Familienmitglieder nach dem Berufsabschluss des Inhabers (nur Unternehmen mit Beschäftigten)

Berufsabschluss	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlandt.
Kein Berufsabschluss	1,00	2,03	1,70	1,78	0,89
Lehre, Meister oder Techniker	1,35	1,66	1,63	1,24	0,69
Universität / Fachhochschule	1,21	1,19	1,14	1,51	0,44
Insgesamt	1,30	1,75	1,63	1,47	0,58
<i>Befragte</i>	(399)	(371)	(359)	(426)	(229)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Zwischenfazit

Eine Kontrolle des Einflusses der Branchenzugehörigkeit und des Bildungsstands relativiert folglich den vergleichsweise geringen Grad an Familienbeschäftigung in den Unternehmen von russlanddeutschen Selbständigen. Insgesamt legen die Befunde nahe, dass die stark familial geprägten Beschäftigungsstrukturen in den von Ausländern geführten Unternehmen nicht allein das Ergebnis ethnischer Ressourcen sind, sondern zu einem großen Teil ihre Ursachen in der sektoralen Segmentierung haben. Diese Relativierungen leugnen allerdings noch nicht die Existenz und die Wirkung kultureller Ressourcen im generellen, sondern sie kommen offenbar eher dort zum Einsatz und ihre Vorteile dort zum Tragen, wo wettbewerbs- und arbeitsintensive Bedingungen dies verlangen.³³

³³ Tendenziell werden diese Befunde auch noch dadurch untermauert, dass bspw. zwischen der Aufenthaltsdauer des Betriebsinhabers in Deutschland und der Stärke des Rückgriffs auf Familienangehörige kein Zusammenhang besteht. Erst seit kürzerer Zeit in Deutschland verweilende Migranten, die sich selbstständig machten, orientieren sich weder häufiger noch weniger häufiger an der Familie als diejenigen, die schon länger im Land sind.

8.7.2 Beschäftigte der gleichen ethnischen Herkunft

Ein häufig als konstituierend angesehenes Element ethnischer Ökonomien ist die soziale Verpflichtung und Solidarität gegenüber den Angehörigen der eigenen Ethnie. So zumindest die eine Seite des Ideals. Aber auf der anderen Seite besitzen Netzwerke und Bindungen vor allem auch strategische Momente. Aus der Perspektive der Selbständigen können Beziehungen zu Landsleuten den Absatz von Gütern und Dienstleistungen fördern, doch insbesondere verbessern co-ethnische Kontakte – ähnlich wie familiäre Beziehungen – die Möglichkeiten der Rekrutierung von geeignetem oder auch günstigem Personal. Aus ganz unterschiedlichen Gründen lassen sich durch die Beschäftigung von Angehörigen der eigenen Community Vorteile gewinnen. Sei es, weil sie bei Kunden- und Lieferantenbeziehungen über die erforderlichen kulturellen Kompetenzen, wie etwa über die gleiche Sprache oder über landesspezifische Kenntnisse und Gepflogenheiten, verfügen. Oder weil die Bewerber unterdurchschnittliche Löhne akzeptieren, etwa mangels Informationen, aus Loyalität oder weil sie anders keine Arbeit finden.

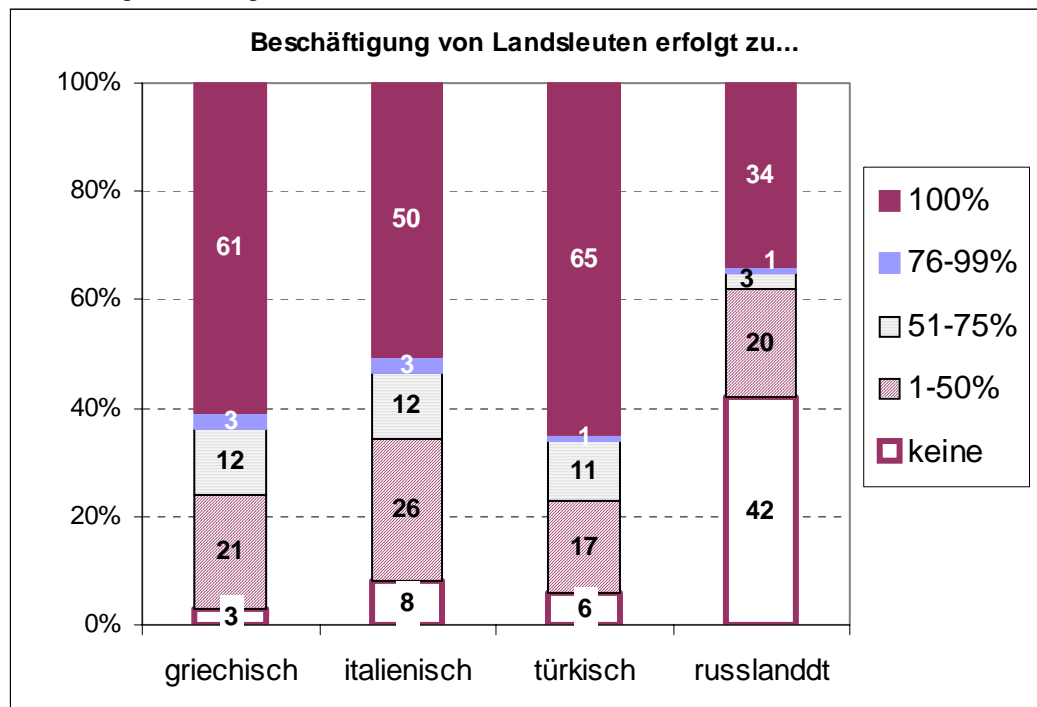
Migrantenbetrieben wird eine Katalysator- und Vermittlungsfunktion bei der Aufnahme von Zuwanderern und letztlich auch eine die „Binnenintegration“ fördernde Wirkung³⁴ zugeschrieben, da sie – als im Ankunftsland bereits etablierte Institutionen – für diese Leute eine geeignete Anlaufstelle bieten. Dabei muss es sich nicht unbedingt um Schwarzarbeit oder andere Formen illegaler Beschäftigung handeln (Schmidt 2000). Zwar beziehen sich viele dieser Strategien auf die Situation und Perspektiven von ökonomisch randständigen Minderheiten und Zuwanderern der ersten Generation (in der Forschungsliteratur etwa mit Bezug auf die in den nord-amerikanischen Städten). Doch bei Aussiedlern, insbesondere bei Russlanddeutschen, die eine noch „junge“ Zuwandererkohorte stellen, scheint dieser Ansatz umso aktueller. Vor diesem Hintergrund interessiert, in welchem Umfang die russland-deutschen Unternehmer ihre Arbeitskräfte aus der eigenen Ethnie beziehen und wenn ja, welche Faktoren solche Mechanismen erklären können.

Wie zuvor ist auch hier zu bedenken, dass ein sehr großer Teil der Betriebe außer dem Inhaber überhaupt keine Beschäftigten aufweist, weshalb es sinnvoll erscheint, wiederum nur die Betriebe mit Beschäftigten zu betrachten. Bedingt durch die große Zahl an Kleinbetrieben, die sehr häufig ausschließlich Landsleute beschäftigen, ergibt sich zumindest bei den ausländischen Selbständigen ein starker Pulk an Unternehmen, in denen das gesamte Personal aus dem gleichen Herkunftsland stammt (Abbildung 8.7/4). Insbesondere bei den türkischen Unternehmen ist dies der Fall: Zwei Drittel (65%) der türkischen Inhaber haben ausschließlich türkische Beschäf-

³⁴ Vor dem Hintergrund der Debatte um die Entstehung von sog. „Parallelwelten“ wird häufig diskutiert, ob bei Neuankömmlingen die Integrationswirkung von ethnischen Ökonomien lediglich auf die Einbindung in die Institutionen der selben Ethnie bezogen bleibt.

tigte. Bei Griechen ist dies zu 61% und bei Italienern zur Hälfte der Fall. Wie schon in der Frage der „Familienbeschäftigung“ unterscheiden sich die Russlanddeutschen auch hier von den Strukturen der Betriebe von Ausländern: Nur ein Drittel der russlanddeutschen Betriebe beschäftigt ausschließlich Landsleute. Dieses Ergebnis muss aber auch vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die Beschäftigung von Familienmitgliedern und die von Landsleuten hoch korreliert. Von daher war dieses Ergebnis auch teilweise zu erwarten.

Abbildung 8.7/4: Verteilung der Unternehmen mit bestimmten Anteilen an Beschäftigten der eigenen Ethnie



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Aber dennoch ist bemerkenswert, dass mit 42% fast die Hälfte aller von Russlanddeutschen geführten Unternehmen keine Landsleute auf der Gehaltsliste hat. Dies ist bei der Beobachtung von ethnischen Ökonomien ein doch sehr ungewöhnlicher Befund. Denn unter den Griechen, Italienern und Türken kommt es – soweit sie Beschäftigte haben – nur in 3% bis 8% aller Fälle vor, dass im Unternehmen außer dem Inhaber kein Landsmann oder keine „Landsfrau“ arbeitet.

Eine *andere Betrachtungsweise* ergibt sich, wenn nicht der Anteil der Unternehmen mit einer bestimmten Konzentration an co-ethnischen Beschäftigten zur Grundlage genommen wird, sondern der durchschnittlichen Anteil der jeweiligen Landsleute an allen Beschäftigten des Unternehmens (hier in Bezug auf die einzelbetriebliche bzw. Mikroebene).³⁵ Den weitaus höchsten Anteil an Beschäftigten der eigenen Ethnie

³⁵ Das heißt, die Werte beziehen sich auf die Situation, die sich durchschnittlich auf der Ebene einzelner Betriebe zeigt (Mikroebene). Eine andere Betrachtungsweise ergibt sich auf der Makroebene, wenn aus

weisen die türkischen Arbeitgeber auf. Bei genau vier Fünftel (80%) der Beschäftigten in türkischen Unternehmen handelt es sich um Türken (Tabelle 8.7/5 letzte Zeile). Aber auch bei den beiden anderen nichtdeutschen Ethnien liegen hohe Anteile vor. Unter den griechischen Betrieben sind im Schnitt vier Fünftel der Beschäftigten Griechen. In den italienischen Betrieben liegt der Anteil von Landsleuten bei etwa zwei Dritteln. Nicht überraschen dürfte indes, dass dieser Wert bei den Russlanddeutschen nur bei 45% liegt.

Tabelle 8.7/5: Durchschnittlicher Anteil der Beschäftigten gleicher Herkunft nach Wirtschaftsbereichen (nur Unternehmen mit Beschäftigten)

Wirtschaftszweige	Herkunft			
	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	Anteil in % (Mittelwerte)			
Verarbeitendes Gewerbe (+Landwirtsch.)	56,7	62,0	73,3	18,8
Baugewerbe	62,9	25,1	72,3	48,6
Handel	68,9	64,2	84,4	73,7
Gastgewerbe	85,1	78,0	88,5	63,3
Wissensintensive Dienstleistungen	40,7	19,2	64,6	28,6
nicht-wissensintensive Dienstleistungen	82,0	57,5	69,1	19,0
sonstige Dienstleistungen	50,0	50,0	84,3	64,6
Insgesamt	79,8	70,3	81,8	44,8
<i>Befragte</i>	<i>(357)</i>	<i>(352)</i>	<i>(383)</i>	<i>(231)</i>

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Nicht nur der Umfang an beschäftigten Familienmitgliedern, auch das sektorale Umfeld bzw. die Branche, in welcher die Inhaber tätig sind, bestimmt den Umfang der Beschäftigung von Landsleuten. Grundsätzlich zeigen sich ähnliche Zusammenhänge, wie schon mit Blick auf die Familienangehörigen dargestellt. Dies gilt zumindest für die griechischen und italienischen Unternehmen, aber vor allem für die russlanddeutschen, jedoch in geringerem Maß für die türkischen Unternehmen (Tabelle 8.7/5): Zunächst ist wiederum festzustellen, dass sich die höchsten Anteile an Beschäftigten gleicher Herkunft im arbeits- und wettbewerbsintensiven Gastgewerbe zeigen. Bei den türkischen Gastronomiebetrieben sind sogar 9 von 10 Beschäftigten türkischer Herkunft. Ähnlich überdurchschnittlich hohe Anteile zeigen sich im Handel – allerdings nur bei den Türken. Demgegenüber sind die Anteile an beschäftigten Landsleuten in den wissensintensiven Dienstleistungen v.a. bei den Russlanddeutschen sowie bei den Italienern sehr gering, was die These bestätigt, dass sich in Wirtschaftsbereichen mit höheren Anforderungen die Personalrekrutierung weniger an ethnischer Solidarität als vielmehr an den Fachkenntnissen orientieren muss. So

allen Betrieben die jeweiligen Beschäftigtenzahlen für die Co-Ethnie einerseits und für alle Beschäftigten im Betrieb andererseits aufaddiert werden und ins Verhältnis gesetzt werden (vgl. Leicht et al. 2004).

greifen bspw. auch die russlanddeutschen Ärzte nur in geringem Umfang auf Landsleute bei der Einstellung von Sprechstundenhilfen oder Assistenten zurück.

Die Unternehmen der Russlanddeutschen weichen trotz insgesamt ähnlicher Strukturen zum einen natürlich hinsichtlich des Niveaus an co-ethnischer Beschäftigung und zum anderen aber auch hinsichtlich des branchenspezifischen Musters von den anderen Gruppen ab: Im Baugewerbe ist der Anteilswert an co-ethnischer Beschäftigung eher leicht überdurchschnittlich, während er in anderen Ethnien durchweg unterhalb des Durchschnitts liegt.³⁶ Möglicherweise besitzen die in handwerklichen Berufen (herkunftsbedingt) stärker präsenten Russlanddeutschen (vgl. Kapitel 5.3.1) bauhandwerkliche Fähigkeiten, auf die russlanddeutsche Arbeitgeber weniger verzichten möchten. Ein ähnliches Muster zeigt sich auch in den „sonstigen“ Dienstleistungen, wo die co-ethnische Beschäftigung durchschnittlich sogar stärker als bei den Griechen und Italienern ist. Hier kommt ein deutlicher Zusammenhang mit der Kundenstruktur zum Ausdruck. In diesem Dienstleistungssegment, in welchem u.a. die Übersetzer tätig sind, bedarf es (soweit sie überhaupt zusätzlich jemanden beschäftigen) natürlich der Mitarbeit von Landsleuten. Das gleiche Beziehungsmuster zwischen co-ethnischer Kunden- und Beschäftigungsstruktur ergibt sich im Handel. Der Handel mit (vermutlich vorwiegend) russischen Waren erfordert sicher auch Mitarbeiter, die der russischen Sprache mächtig sind. Daher sind in diesem Wirtschaftszweig überdurchschnittlich viele Russlanddeutsche in den Aussiedlerunternehmen beschäftigt.

In der Tendenz spiegeln sich die dargestellten Befunde auch im Zusammenhang mit der Berufsausbildung der Unternehmensinhaber wider. So geht der Anteil der Beschäftigten gleicher Herkunft zurück, wenn es sich um Betriebe mit höhergebildeten Inhabern handelt (nicht abgebildet). Dies ist auch insofern zu erwarten, da die sektorale Tätigkeit in hohem Maße mit den beruflichen Ressourcen und Fähigkeiten korreliert. Da die wissensintensiven Dienstleister ihre Personalrekrutierungsentscheidungen eher an den Kenntnissen der Beschäftigten und kaum an ethnischer Solidarität orientieren müssen, liegt der Anteil von beschäftigten Landsleuten in den von Akademikern geführten Betrieben weit unter dem Durchschnitt. Demgegenüber ist er unter den Inhabern ohne Berufsabschluss hoch, da diese stark im Gastgewerbe und teils auch im Handel tätig sind.

³⁶ Dies könnte bei den italienischen Betrieben damit zusammenhängen, dass es sich hier zu einem Teil um alteingesessene Betriebe handelt (z.B. Stukkateure, Terrazzoleger, Steinmetze), deren Inhaber schon länger in Deutschland sind und die auf speziellem und überliefertem Wissen aufbauen (Pichler 1997). Da dieses Wissen nicht nur generell, sondern auch in der italienischen Community verloren geht, dürfte es schwierig sein hier noch Fachkräfte aus der eigenen Ethnie rekrutieren zu können.

8.8 Ausbildungsbeitrag

Jugendliche Ausländer und Aussiedler haben es wesentlich schwerer am dualen System der beruflichen Ausbildung zu partizipieren. Dies gilt umso mehr als sich das Lehrstellenangebot auch insgesamt drastisch verschlechterte.³⁷ Die Teilhabe von ausländischen Jugendlichen am Dualen System liegt mit etwas mehr als einem Drittel weit unter derjenigen von deutschen Jugendlichen, die immerhin zu rund zwei Dritteln eine Lehre absolvieren (BA 2002). Und auch Aussiedlerjugendliche sind seit Beginn der 90er Jahre mit erheblichen Problemen bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz konfrontiert (Dietz/ Roll 1998: 70ff.). Das heißt, von der Ausbildungsmisere betroffen sind insbesondere jugendliche Russlanddeutsche. Vor diesem Hintergrund besteht die Hoffnung, dass wenn schon nicht einheimische Betriebe so doch zumindest Migrantenbetriebe eine Solidarleistung durch die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen erbringen. Während ein solcher Appell bisher eher auf die Ausbildungsbereitschaft von ausländischen Selbständigen zielte und dort auch institutionell unterstützt wurde (z.B. durch KAUSA),³⁸ werden kaum Initiativen bekannt, die sich speziell an die Unternehmen von Aussiedlern oder gar von Russlanddeutschen richten. Dies ist verständlich, da es bislang auch keinen Unternehmensverband von Russlanddeutschen gibt.

Ausbildungsbetriebsquote und durchschnittliche Azubi-Zahl

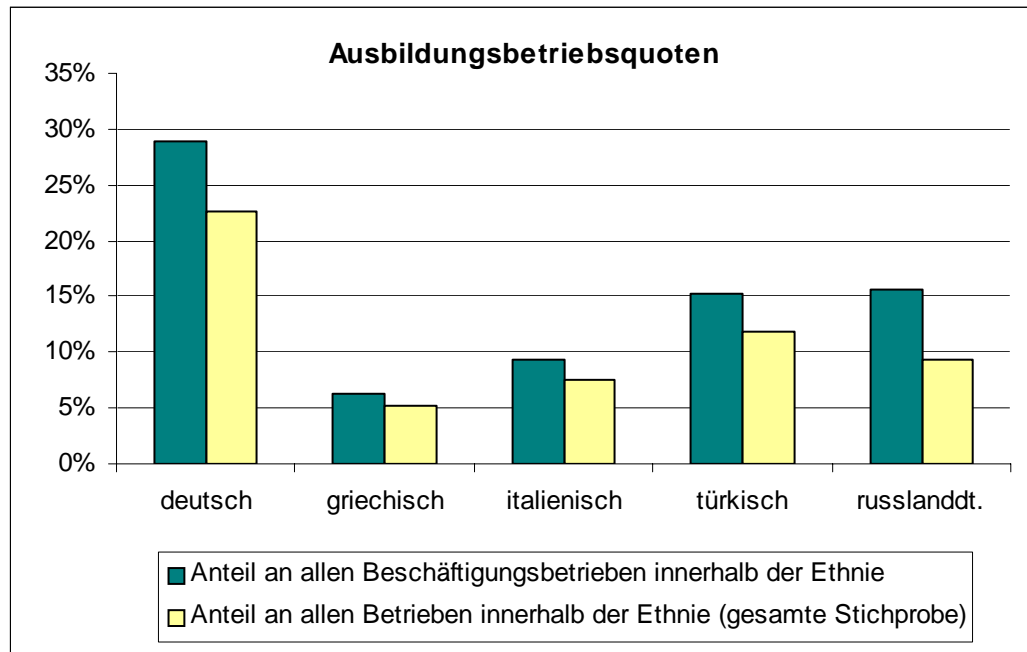
Ohnehin jedoch stellt sich vor dem Hintergrund der zuvor ermittelten Untersuchungsbefunde die Frage, inwieweit hier innerethnische Solidarität überhaupt eine Rolle spielt oder spielen sollte. Immerhin ist der Ausbildungsbeitrag von russlanddeutschen Selbständigen nicht so gering, wie anhand ihres Beschäftigungsverhaltens zu erwarten wäre, wenngleich er allerdings wesentlich niedriger liegt als der von einheimischen Betrieben. Aber dies ist ein Phänomen, dass auch auf alle anderen hier betrachteten Migrantengruppen zutrifft. Der Ausbildungsbeitrag von russlanddeutschen Unternehmen liegt in etwa genauso hoch wie der von türkischen. Dies gilt zumindest, wenn man hier nicht den Anteil der Ausbildungsbetriebe an allen Betrieben sondern den an allen Beschäftigungsbetrieben zugrunde legt (Abbildung 8.8/1). Die so definierte Ausbildungsbetriebsquote liegt sowohl bei den Unternehmen von türkischen als auch von russlanddeutschen Inhabern bei rund 15%. Demgegenüber

³⁷ Seit Beginn der 90er Jahre hat sich das Angebot an Ausbildungsplätzen in Deutschland von 722 Tausend auf 575 Tausend verringert, was dazu führte, dass das Jahr 2003 das bislang seit der Wiedervereinigung „schwierigste Jahr auf dem Lehrstellenmarkt“ (BIBB 2004) war.

³⁸ Die Koordinierungsstelle - Ausbildung in ausländischen Unternehmen (KAUSA), angesiedelt beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag und unterstützt vom Bundesministerium für Bildung und Forschung, vernetzt und berät alle Initiativen, die ausländische Betriebe beim Einstieg in die Ausbildung unterstützen.

liegt diese Quote bei den einheimischen deutschen Betrieben bei 29%.³⁹ Das heißt die Ausbildungsleistungen von Russlanddeutschen sind nur halb so stark wie die von Einheimischen, aber immerhin wesentlich stärker als die von griechischen oder italienischen Betrieben. Hinz kommt, dass die Ausbildungsbetriebsquote von türkischen Unternehmen stark durch die Leistungen der eingebürgerten ehemals türkischen Inhaber beeinflusst wird (Leicht et al. 2004).

Abbildung 8.8/1: Anteil Ausbildungsbetriebe an allen Betrieben nach Herkunft der Inhaber (Ausbildungsbetriebsquote)



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die im Vergleich zu anderen Ethnien doch recht „ordentlichen“ Ausbildungsleistungen von russlanddeutschen Selbständigen sind auch deshalb eher bemerkenswert, weil es sich ja überwiegend um sehr kleine Betriebe handelt. Im Bereich der Kleinstbetriebe sind die formalen Voraussetzungen zur Ausbildung oftmals nicht gegeben, was bei Russlanddeutschen offenbar ein geringeres Problem darstellt.

Bei allem ist natürlich auch zu berücksichtigen, dass für die Ausbildungsleistungen nicht allein der Anteil an ausbildenden Betrieben maßgeblich ist, sondern auch die Zahl der eingestellten Azubis. Gerade aufgrund der geringen Größe der Betriebe dürfte nicht verwundern, dass die durchschnittliche Anzahl an Azubis in den russlanddeutschen Ausbildungsbetrieben lediglich bei 1,3, dagegen in einheimischen deutschen Betrieben bei 2,4 liegt. So betrachtet schneiden auch die italienischen und griechischen Ausbilder leicht besser ab. Die Betriebe dieser Nationalitäten bilden

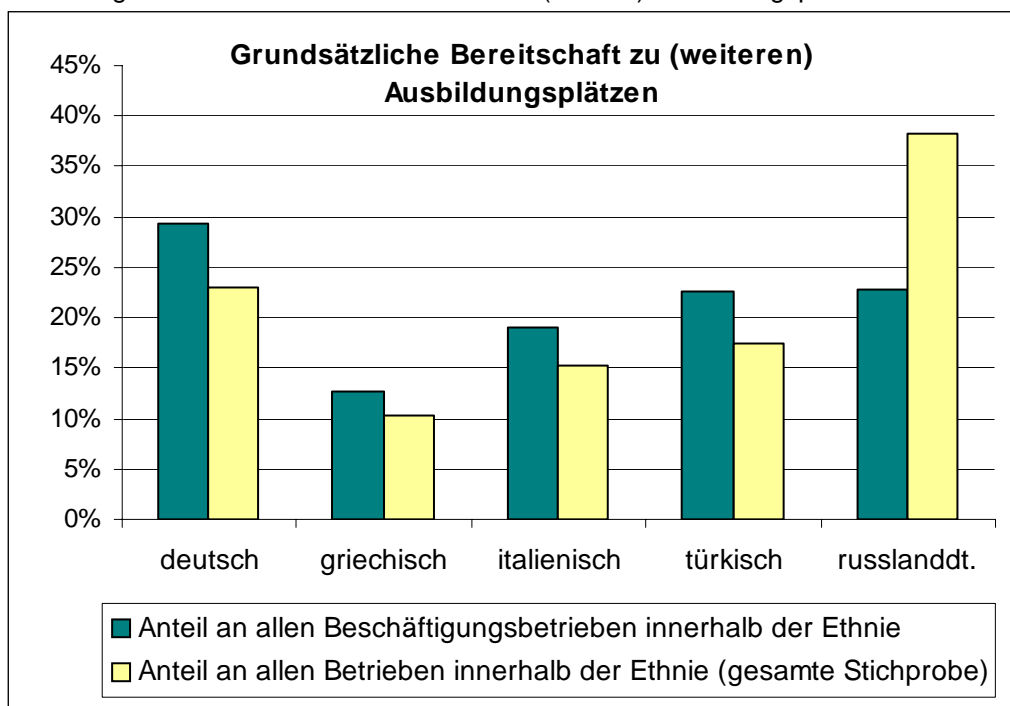
³⁹ Dieser Wert für deutsche Betriebe liegt in der Nähe der mit Hilfe des IAB-Betriebspanels ermittelbaren Ausbildungsbetriebsquote, da auch dort keine Ein-Personen-Unternehmen sondern nur Betriebe mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zugrunde liegen.

zwar weniger häufig aus, doch wenn sie es tun, dann wenigstens mit größerer Intensität. Hier liegt die durchschnittliche Azubi-Zahl bei 1,8 bzw. 2,1.

Künftige Ausbildungsbereitschaft

Die Betriebsinhaber die bislang noch keinen Ausbildungsplatz stellen wurden darüber hinaus auch gefragt, ob sie bereit wären einen solchen einzurichten. Zudem sollten diejenigen, die bereits Lehrlinge ausbilden, angeben, ob sie die Bereitschaft besitzen, noch weitere Ausbildungsplätze einzurichten.⁴⁰ Werden zunächst die Anteile der „Bereitwilligen“ unter allen Betrieben betrachtet, dann liegen diese normalerweise jeweils etwas niedriger als die entsprechenden Werte bei den sog. Beschäftigungsbetrieben, da natürlich die Ein-Personen-Unternehmen die Anteilswerte etwas nach unten drücken (Abbildung 8.8/2). Hier ist nun aber interessant, dass die russlanddeutschen Solo-Selbständigen offenbar durchaus Bereitschaft zeigen, wohl keinen Beschäftigten allerdings einen Auszubildenden einzustellen. Nur so dürfte sich erklären, warum in diesem Fall die „Bereitschaftsquote“ gemessen an allen Betrieben mit 38% höher als bei allen anderen Gruppen und zudem auch höher als die Quote unter den Beschäftigungsbetrieben liegt.

Abbildung 8.8/2: Grundsätzliche Bereitschaft (weitere) Ausbildungsplätze einzurichten



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

⁴⁰ Vor dem Hintergrund der öffentlichen Debatte ist hier natürlich jeweils von einem hohen Maß an sozialer Erwünschtheit im Antwortverhalten auszugehen, weshalb die Ergebnisse mit einiger Vorsicht zu bewerten sind. Es ist davon auszugehen, dass die Zustimmung in dieser Frage eher die grundsätzliche Bereitschaft und keinesfalls die Handlungsmotivation widerspiegelt.

Mit Blick auf die im allgemeinen zur Bemessung des Ausbildungspotenzials verwendeten Beschäftigungsbetriebe ist festzustellen, dass immerhin knapp ein Viertel der deutschen Betriebe Bereitschaft bekundet, erstmalig einen oder auch weitere Ausbildungsplätze einzurichten. Demgegenüber sind unter den ausländischen Betrieben die Anteile an Inhabern, die sich hierzu bereit fänden, etwas geringer. Allerdings ist der Abstand zur Motivationslage bei deutschen Unternehmen nicht einheitlich. Die Ausbildungsbereitschaft fällt wiederum bei den türkischen und den russlanddeutschen Betriebsinhabern mit 23% höher aus als bei den griechischen und italienischen Betrieben (10% bzw. 15%).

8.9 Fazit

Insgesamt ist zu resümieren, dass sich das Profil und die Leistungspotenziale der Betriebe von russlanddeutschen Selbständigen im mehrfachen Hinsicht von denjenigen unterscheiden, die ausländische Selbständige ansonsten aufweisen. Dies gilt zumindest im Vergleich mit den Betrieben von griechisch-, italienisch- und türkischstämmigen Selbständigen; was jedoch nicht bedeutet, dass das Outfit „russlanddeutscher Betriebe“ eher demjenigen der „deutschen Betriebe“ ähnelt. Im Gegenteil: Da sich die Aussiedler noch zu größeren Teilen als die Unternehmer anderer Migrantengruppen in einer Zuwanderungssituation befinden, unterliegen ihre wirtschaftlichen Leistungspotenziale anderen Ausgangsbedingungen. Entsprechend fallen ihre Erträge sowohl im Vergleich mit den Unternehmen der einheimischen als auch mit denjenigen anderer Migrantengruppen geringer aus.

Bemerkenswert ist nun aber, dass die Merkmale der Aussiedlerbetriebe und letztlich das unternehmerische Verhalten von Russlanddeutschen nicht nahtlos in die gängigen Schemata der bisher gehandelten Ansätze zur Erklärung und Deutung ethnischen Unternehmertums einzufügen sind. Wesentliche Charakteristika, die ansonsten der ethnischen Ökonomie zugeschrieben werden, sind bei den russlanddeutschen Unternehmern mal mehr und mal weniger häufig zu finden, und mit Blick auf bestimmte Merkmale, wie die der innerethnischen Solidarität in Form von Familien- und co-ethnischer Beschäftigung, fehlen sie sogar ganz. Um die Befunde zum Profil und zu den wirtschaftlichen Leistungen der Betriebe von Russlanddeutschen besser einordnen und verstehen zu können, erscheint es angebracht, die festgestellten *Leistungspotenziale* und die für ethnische Ökonomien typischen *Charakteristika* auseinander zu halten bzw. gesondert zu betrachten. Dies ist nicht so selbstverständlich, da ja die Leistungen oftmals mit den Spezifika ethnischen Unternehmertums im Zusammenhang stehen.

Fasst man in diesem Sinne zusammen, dann zeigen sich auf der „Leistungsseite“ der Unternehmen von Russlanddeutschen klare Zeichen einer gegenüber allen anderen

Gruppen wesentlich geringeren wirtschaftlichen Stärke. Dies gilt bereits auf der betrieblichen Mikroebene. Das heißt die Ungleichheit wird nicht allein durch die sehr kleine Zahl an russlanddeutschen Selbständigen verursacht, aus welcher sich auf der Makroebene natürlich ohnehin schon ein wesentlich geringerer Beitrag zu Wachstum und Beschäftigung ergibt. Das schwächere Leistungspotenzial rührt darüber hinaus vor allem daher, dass Russlanddeutsche, wenn sie denn überhaupt beruflich selbständig arbeiten, zum einen durchschnittlich sehr junge Unternehmen führen, die noch nicht sehr lange am Markt sind. Zum anderen handelt es sich wesentlich häufiger als bei anderen Migranten um sog. Ein-Personen-Unternehmen. Aber selbst dann, wenn sie zusätzlich noch Mitarbeiter beschäftigen, liegen sie in punkto Beschäftigtenzahl und Umsatzgröße weit hinter den Betrieben anderer Gruppen. Aus der einzelwirtschaftlichen Perspektive betrachtet ist immerhin jedoch festzustellen, dass die Russlanddeutschen ihre wirtschaftliche Lage nicht ganz so schlecht beurteilen wie die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern. Dies wiederum, wie auch manche andere Strukturen, ist nur teilweise das Ergebnis der sektoralen Ausrichtung bzw. des Tätigkeitsspektrums ihrer Betriebe.

Ein wesentliches Charakteristikum ethnischer Ökonomien ist eine starke Konzentration auf wenige Branchen sowie die Orientierung auf das eigene ethnische Umfeld sowohl bei der Akquisition von Kunden als auch von Beschäftigten. Die Merkmale russlanddeutscher Betriebe lassen sich nur teilweise in diesem Schema verorten. Dort jedoch, wo dies der Fall ist, treten die mit Ethnizität verbundenen Charakteristika noch deutlicher als bei den anderen Migrantengruppen hervor. Die russlanddeutschen Selbständigen können – im Gegensatz zu den Selbständigen aus den Mittelmeerländern – in bestimmten Segmenten ihrer Produkt- und Dienstleistungsangebote kaum mit der Nachfrage aus dem Kreis einheimischer Kunden rechnen, da hier bspw. russische Handelsgüter weniger Interesse finden und ihr Absatz eher vom spezifischen Bedarf einer russischsprachigen Community abhängig ist. So haben die Russlanddeutschen vor allem im Handel und in den sonstigen Dienstleistungen einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Kunden aus dem Kreis der eigenen Landsleute. Andererseits jedoch ist ihre Branchenstruktur im Vergleich zu Italienern, Griechen und Türken viel weniger auf das Gastgewerbe konzentriert, was für ethnische Ökonomien eher untypisch ist. Genauso untypisch ist, dass die russlanddeutschen Selbständigen bei der Rekrutierung ihres Personals vergleichsweise selten auf Landsleute zurückgreifen. Obwohl Russlanddeutschen ein ausgeprägter Familienzusammenhalt zugesprochen wird und die Situation am Arbeitsmarkt auch ansonsten oftmals ein „Zusammenrücken“ bei der Versorgung mit Informationen und Jobs mit sich bringt, ist die Quote an co-ethnischer Beschäftigung überraschend gering. Dies ist zum Teil allerdings auch ein Ergebnis der Orientierung auf Branchen, in denen innerethnische Solidarität kaum notwendig oder auch kaum förderlich erscheint.

9. Gründungsmotive: Push- und Pullfaktoren

Die Zahl beruflich Selbständiger wird nicht nur durch das Angebot an unternehmerischen Talenten oder durch die Nachfrage nach Produkten und Diensten bestimmt. Die Gründungsforschung geht ferner davon aus, dass die eigentliche Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit letztlich durch langfristig angelegte oder kurzfristig und situativ entstehende Motive „ausgelöst“ wird. Bögenhold (1994) unterscheidet idealtypisch zwischen zwei entgegengesetzten Motivlagen bzw. zwischen Push- und Pull-Faktoren und sieht als Einstiegslogik in die Selbständigkeit entweder eine „Ökonomie der Selbstverwirklichung“ oder aber eine „Ökonomie der Not“ am Werk. Auch in der Ethnic Entrepreneurship-Forschung wird häufig entlang dieser beiden Extreme diskutiert (Fairlie 1996, Clark/ Drinkwater 2000). Ansätze, die auf *Push-Faktoren* setzen, erklären die Gründungsmotive von Zuwanderern hauptsächlich mit ihren Schwierigkeiten am Arbeitsmarkt, wobei Selbständigkeit als ein Schritt zur Überwindung von Arbeitslosigkeit, Benachteiligung oder einer blockierten Aufwärtsmobilität gesehen wird (Bates 1997, Pütz 2000). Dagegen weisen die *Pull-Faktoren* eine sehr große Spannweite an Motiven auf, da als „positive“ Anreize für den Schritt in die Selbständigkeit eine ganze Reihe an Bedürfnissen und sozialen Eigenschaften, aber insbesondere das Streben nach Autonomie in Frage kommen. Die Entstehung „ethnischen Unternehmertums“ wird vor allem mit der Durchschlagkraft kulturell geprägter Werte und Neigungen in Verbindung gebracht (Light 1987, Light/ Gold 2000, Sen/ Goldberg 1994).

Motivlage im Kontext von Ethnizität und Herkunft

Zunächst ist kritisch zu hinterfragen, inwieweit bestimmte individuelle Gründungsmotive in den Zusammenhang mit den Orientierungen ganzer Gruppen gebracht werden können, das heißt, ob unterstellt werden kann, dass bestimmte Ethnien auch ganz bestimmte Beweggründe haben. Zwar dürfte die Motivlage sowohl zwischen als auch innerhalb von einzelnen Ethnien durchaus verschieden sein, doch spricht einiges dafür, dass manche der Faktoren, die zur Begründung ethnischer Identität¹ herangezogen werden (sowie zudem die gruppenspezifischen Ressourcen und Probleme am Arbeitsmarkt) letztlich auch die Gründungsmotive determinieren. Als Pull-Faktoren mögen gemeinsame soziokulturelle Werte eine Rolle spielen, die als individuelle Wertorientierungen zur Geltung kommen und schließlich zum zentralen Bestandteil persönlicher Dispositionen und Motive werden. In dieser Perspektive entscheiden die Normen und Werte darüber, welche Gegebenheiten für das Indivi-

¹ Dazu gehören u.a.: Die gemeinsame Herkunft und die soziokulturellen Gemeinsamkeiten, das subjektive Bekenntnis zur eigenen Ethnie und die Fremdzugehörigkeit (vgl. Kap. 1.3.1).

duum als Stimuli bedeutsam sind (Hillmann 1965). Push-Faktoren wiederum mögen für eine Ethnie mehrheitlich dann von Bedeutung sein, wenn die Ursachen von Ressourcendefiziten (etwa aufgrund der beruflichen Qualifizierung in einem anderen Bildungssystem), aber vor allem die hieraus erwachsenden Nachteile und Probleme am Arbeitsmarkt, auf die gemeinsame Herkunft, auf besondere Umstände der Zuwanderung oder auch auf eine Diskriminierung oder Stigmatisierung der Gruppe insgesamt zurückzuführen sind.

Russlanddeutsche weisen viele dieser Gemeinsamkeiten und Probleme auf, weshalb von einer gewissen Übereinstimmung in der Ausrichtung ihrer Gründungsmotive auszugehen ist. Im Fokus stehen jedoch nicht nur die gruppenverbindenden Orientierungen als vielmehr auch die gegenüber anderen Ethnien differierenden Antriebe und Zwänge. Insofern interessiert an dieser Stelle, ob und in welcher Weise sich Aussiedler aus der ehemaligen Sowjetunion von den (einheimischen) Deutschen sowie von den anderen Migrantengruppen in ihren Beweggründen zur Aufnahme einer selbständigen Erwerbsarbeit unterscheiden. Darüber hinaus wird auch der Frage nachgegangen, inwieweit sich bestimmte Motivlagen durch eine distinktive Ressourcenausstattung oder soziale Lage erklären lassen.

Vorgehensweise

Um die Bedeutung von Push- und Pull-Faktoren zu identifizieren wurden die Unternehmer retrospektiv befragt, welches die maßgeblichen Motive für den Schritt in die Selbständigkeit waren. Zu diesem Zweck wurde vergleichend die Zustimmung bzw. Ablehnung möglicher Gründungsmotive erhoben.²

Vor allem interkulturelle vergleichende Untersuchungen setzen eine Übereinstimmung im Begriffsverständnis der Probanden voraus. Nachfolgend wird zunächst mit einfachen Tests geprüft, ob die Angehörigen der einzelnen Ethnien ein gemeinsames Verständnis der einzelnen Fragen teilen (Kapitel 9.1) Anschließend werden die einzelnen Gründungsmotive und ihre Bedeutung für griechische, italienische, türkische, deutsche und dabei vor allem russlanddeutsche Selbständige beschrieben. Hier wird zunächst zwischen Pull-Motiven (Kapitel 9.2) und Push-Motiven (Kapitel 9.3) unterschieden und versucht die einzelnen Motive im Kontext der persönlichen Eigenschaften der Befragten oder auch im Zusammenhang mit bestimmten Theorieansätzen zu bewerten. Den „Gender Mainstreaming“-Erfordernissen folgend, werden zudem die Motiven von Frauen und Männern getrennt betrachtet und verglichen (Kapitel 9.4). In Ergänzung anderer multivariater Modelle wird schließlich noch geprüft, in welchen Gruppen das Motiv einer Gründung wegen drohender Arbeitslo-

² Den Befragten wurden hierbei einige Items vorgegeben und sie konnten anhand einer 5-stufigen Skala von „trifft voll und ganz zu“ bis „trifft überhaupt nicht zu“ angeben, wie stark ein Motiv bei ihnen zutraf.

sigkeit am häufigsten auftritt, wenn zusätzlich andere Einflussfaktoren, insbesondere die sozialen Charakteristika, kontrolliert werden (Kapitel 9.5). Am Ende werden die Ergebnisse in Form eines Fazits bewertet (Kapitel 9.6).

9.1 Indikatoren

Es wurde versucht ein breites Spektrum möglicher Gründungsmotive in den Fragestellungen zu berücksichtigen, was aber zwangsweise zu einem Übergewicht an Pull-Faktoren führt (Tab 9.1/1). Während sich Push-Faktoren vor allem auf die Situation am Arbeitsmarkt beziehen, sind Pull-Faktoren recht vielschichtig und decken die unterschiedlichsten Aspekte ab.

Tabelle 9.1/1: Die einzelnen Gründungsmotive

Gründungsmotive	Ausrichtung	Kategoriale Zuordnung
Ich habe mich selbständig gemacht....		
1)...um unabhängig und eigenständig zu sein.	Pull	Autonomie und Eigenständigkeit
2)...weil ich meine Zeit flexibler einteilen wollte.	Pull	Autonomie und Eigenständigkeit
3)... um beruflich eine ganz andere Tätigkeit als bisher auszuüben.	Pull	Autonomie und Eigenständigkeit
4)...um meine Fähigkeiten und Qualifikationen besser verwerten zu können.	Pull	Leistungsbereitschaft und Machbarkeitsdenken
5)... um meine Erfindung/Idee zu verwerten	Pull	Leistungsbereitschaft und Machbarkeitsdenken
6)...weil Selbständigkeit in dem Land, aus dem ich stamme, einen hohen Wert besitzt.	Pull	Kulturelle Eigenschaften
7)...weil ich das schon immer wollte.	Pull	Kulturelle Eigenschaften
8)...weil ich mich meiner Familie verpflichtet fühlte.	Pull	Familiäre Tradition
9)... weil ich ein höheres Ansehen erlangen wollte.	Pull	Sozialer Aufstieg
10)...um mehr verdienen zu können.	Pull	Sozialer Aufstieg
11)... weil mir der Markt eine günstige Gelegenheit bot.	Pull	Umfeldbedingungen
12)... da ich Probleme hatte, eine Arbeitsstelle zu finden.	Push	Bedrohung durch oder erlebte Arbeitslosigkeit
13)...weil ich vom Arbeitsamt finanzielle Unterstützung bekam	Push	Bedrohung durch oder erlebte Arbeitslosigkeit
14)...weil ich sonst arbeitslos geworden wäre.	Push	Bedrohung durch oder tatsächlich erlebte Arbeitslosigkeit
15)...weil ich in meinem früheren Betrieb benachteiligt wurde	Push	Benachteiligung in abhängiger Beschäftigung
16)...weil ich unzufrieden mit der Situation an meinem Arbeitsplatz war.	Push	Benachteiligung in abhängiger Beschäftigung

Problem der zeitlichen Invarianz

Um eine ausreichend hohe Fallzahl zu gewährleisten wurden alle Selbständigen nach ihren Gründungsmotiven gefragt, auch wenn ihre Gründung schon länger zurückliegt. Bei Akteuren, die schon lange unternehmerisch wirken, ist jedoch zu erwarten, dass die Angaben mit einer zeitlichen Invarianz behaftet sind, d.h. sich bestimmte Einstellungen erst im Laufe der Selbständigkeit herausgebildet haben und zum Gründungszeitpunkt vielleicht noch gar nicht existierten (Gartner 1988). Besonders bei bestimmten positiven Begleitumständen (Unabhängigkeit etc.) besteht die Gefahr, dass sich diese erst im Laufe der Selbständigkeit herausgebildet haben oder durch kognitive Dissonanz und soziale Erwünschtheit als vorhanden empfunden wurden und daher „im Nachhinein“ auf die Gründungssituation projiziert werden. Dies ist natürlich kaum zu vermeiden.

Items messen unterschiedliche Sachverhalte

Erforderlich ist, dass die einzelnen Fragen auch unterschiedliche Sachverhalte erfassen bzw. die verwendeten Items der Bandbreite an möglichen Motiven für eine Gründung auch gerecht werden. Daher sollen die Items von einander „unabhängig“ messen. Dies ist weitestgehend gewährleistet, denn ein Blick auf die Korrelationen³ zwischen den erhobenen Items zeigt bei den „Pull-Items“ nur schwache Zusammenhänge zwischen den einzelnen Motiven auf (Tab. 9.1/2-6; Anhang). Lediglich bei den arbeitsmarktbezogenen Push-Items; „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich an meinem Arbeitsplatz benachteiligt wurde“ und „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich unzufrieden mit der Position an meinem Arbeitsplatz war“ ist mit Korrelationswerten die bei 0,6 liegen ein nennenswerter Zusammenhang innerhalb der einzelnen Gruppen zu sehen. Pull-Indikatoren erfassen also eher als die Push-Indikatoren unterschiedliche Motive für den Schritt in die Selbständigkeit. Tendenziell ist es mit den erhobenen Items gelungen, unterschiedliche Motive für den Schritt in die Selbständigkeit abzudecken. Es besteht daher keine Notwendigkeit einzelne Items zusammenzufassen.

Interkulturell vergleichbares Verständnis der Fragen

Bei der Befragung von Gruppen mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund ist für den Vergleich von Einstellungs- oder Motivfragen wichtig, dass die Interpretationen der gegebenen Items durch die Befragten in einem einheitlichen Bezugsrahmen erfolgen (Braun 2000).⁴ Sofern Unterschiede beim Antwortverhalten einzelner kul-

³ Hier wurde der Pearson Korrelationskoeffizient herangezogen und eine Korrelationsmatrix für jede Herkunftsgruppe berücksichtigt.

⁴ In der interkulturell vergleichenden Forschung wird meist nur das Antwortverhalten zwischen Ländern betrachtet, aber da gerade in der Ethnic Entrepreneurship Forschung kulturelle Differenzen zwischen den einzelnen Herkunftsgruppen betont werden (Light 1972; Granovetter 1995, Portes 1995), erscheint es

tureller Gruppen nicht von der Sache her begründet sondern substantiell systematisch verursacht werden, führen sie fast zwangsweise zu einer Fehlinterpretation der Ergebnisse. Daher ist zu vermeiden, dass die Fragen von unterschiedlichen Gruppen unterschiedlich gedeutet bzw. verstanden werden. So ist für die vergleichende Auswertung der Gründungsmotive nicht unerheblich, ob die Item-Batterien zwischen den einzelnen Herkunftsgruppen äquivalent sind oder nicht. Um die interkulturelle Vergleichbarkeit der Items zu prüfen wurde für jede Gruppe das Reliabilitätsmaß Crombachs „Alpha“ berechnet.⁵ Dabei handelt es sich um ein in der interkulturellen Umfrageforschung übliches Maß (Mohler 1998). Die erhaltenen Crombachs Alpha-Werte werden, wie von van de Vijver und Leung (1997) vorgeschlagen, paarweise (Deutsche-Russlanddeutsche; Deutsche-Türken usw.) in die Formel $(1-\alpha_1)/(1-\alpha_2)$ eingesetzt.⁶ Ist das Ergebnis dieser Berechnung kleiner wie der dazugehörige kritische F-Wert liegt kein signifikanter Unterschied vor und die vorgegebene Itembatterie ist zwischen beiden Gruppen äquivalent.

Die in den Tabellen 9.1/7-10 (Anhang) dargestellten Ergebnisse zeigen, dass die Antworten in Bezug auf die betrachteten Itembatterien in den 5 Herkunftsgruppen vergleichbar sind.⁷

angebracht die beim Ländervergleich üblichen Verfahren auch auf die kulturell differierenden Herkunftsgruppen innerhalb eines Landes zu übertragen.

⁵ Crombachs Alpha ist ein Maß, das ab einer Fallzahl von ungefähr 300 Identität erzwingt. Selbst kleine Unterschiede werden dann als signifikant ausgewiesen. Dies liegt an der Nutzung der F-Verteilung. Um dieses Problem zu umgehen wurden in der vorliegenden Untersuchung jeweils 3 Stichproben pro Herkunftsgruppe von bis zu 200 Fällen gezogen. Diese wurden jedoch durch Missings weiter reduziert. Bei keinem der Vergleiche trat ein signifikanter Effekt auf.

⁶ Hierbei gilt der höhere beider Werte immer als α_1 , der niedrigere als α_2 . Durch diese vorgegebene Rangfolge wird unter Berücksichtigung der Freiheitsgrade der kritische Wert für den anschließenden Signifikanz-Test bestimmt. Weiterhin sind F-Werte als größer gleich 1 definiert.

⁷ Es wurden jeweils 3 Unterstichproben gezogen, keiner der durchgeführten Vergleiche bringt einen signifikanten Effekt mit sich. Problematisch sind bei diesem Test lediglich die etwas zu niedrigen Crombachs Alpha-Werte, die jeweils zwischen 0,6 und 0,7 liegen. In der Literatur werden Reliabilitätswerte von über 0,8 als akzeptabel bezeichnet (Stier 1996). In der Praxis werden jedoch meist auch niedrigere Werte akzeptiert (Schnell et. al. 1992). Die niedrigen Werte deuten, ähnlich wie die bereits betrachteten Korrelationsmatrizen, darauf hin, dass die erhobenen Itembatterien nicht unbedingt den selben Gegenstand messen. Dies war auch nicht beabsichtigt, da es sich bei dem Pullbegriff nur um einen „Sammelbegriff“ handelt, der die unterschiedlichen Motive für einen „freiwilligen“ Schritt in die Selbständigkeit zusammenfasst.

9.2 Pull-Faktoren

In einer idealtypischen Push-Pull-Unterscheidung, stehen die Pull-Faktoren tendenziell für die positiven Anreize beim Schritt in die Selbständigkeit. Im Kontext ethnischen Unternehmertums werden die persönlichen Motivlagen meistens als Teilprodukt der kulturellen Umwelt gesehen (Verheul 2001). Pull-Faktoren beziehen sich aber nicht nur auf kulturelle Ressourcen sondern auch auf individuelle Einstellungen und Fähigkeiten, die sich aus der sozialen Lage eines Akteurs ergeben. Allerdings ist eine Trennlinie zwischen kulturellen und individuellen Einstellungen nur schwer zu ziehen, das heißt sie überschneiden sich zum Teil. Anreize können aber auch von günstigen Rahmenbedingungen oder besonderen Gelegenheiten ausgehen.

Persönliche Eigenschaften und Wesenszüge ...

Der Versuch (erfolgreichen) Unternehmern ein System ganz bestimmter persönlicher Eigenschaften oder Charakterzüge („traits“) zuzuschreiben, hat in der Erforschung unternehmerischen Verhaltens eine lange Tradition (Schumpeter 1934; McClelland 1966; Klandt 1984, Brockhaus/ Horwitz 1986). Eine Ende der achtziger Jahre erstellte Studie des Instituts für Demoskopie in Allensbach betont, dass sich Selbständige in Bezug auf bestimmte Eigenschaften und Haltungen deutlich von den abhängig Beschäftigten unterscheiden (Jakobson 2003). Besonders in der psychologisch orientierten Gründungsforschung wird das Streben nach beruflicher Autonomie und Selbstbestimmung, sowie eine erhöhte Leistungs- und Risikobereitschaft als typische Charaktereigenschaft von Selbständigen hervorgehoben. McClelland (1961) zufolge kann man unterstellen, dass sich die Selbständigkeit fördernden Wertvorstellungen bereits in den Erziehungspraktiken niederschlagen.

... und ihre Bedeutung im kulturellen Bezug

Folgt man diesen Argumenten, handelt es sich bei den ins Unternehmertum führenden Triebkräften also im weiten Sinne vor allem um persönliche Einstellungen, die sich im Rahmen der Sozialisation herausbilden und dabei wesentlich durch die kulturelle Herkunft und die soziale Lage eines Individuums beeinflusst werden. Soweit in bestimmten Kulturen oder Ethnien berufliche Selbständigkeit besondere Wertschätzung erfährt, dürfte sich diese auf die persönlichen Dispositionen und Einstellungen von Einzelnen übertragen (Light 1972).

Nachfolgend wird zunächst anhand eines Katalogs ausgewählter Pull-Motive untersucht, welche Bedeutung diese für Russlanddeutsche hatten und welche Rolle solche Anreize für die Gründer in den anderen Gruppen spielten.

9.2.1 Wunsch nach Autonomie und Eigenständigkeit

Der Wunsch nach Eigenständigkeit und Autonomie wird in einigen Studien als zentrales Motiv für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit betrachtet (Stevenson/ Gumpert 1985; Hisrich/ Peters 1998), zumal in einer zunehmend individualisierten Gesellschaft dem Wunsch nach einer autonomen Tätigkeit eine hohe Bedeutung beigemessen wird (Yavuzcan 2003). Bei einer Befragung türkischer Unternehmer nannten diese als häufigstes Motiv für eine Gründung den Wunsch „sein eigener Chef zu sein“ (Hillmann/ Rudolph 1997). Inwieweit ein solches Streben auch bei Russlanddeutschen und ihrem postsowjetischen Sozialisationshintergrund zu erkennen ist, muss sich zeigen. Nachfolgend werden mehrere Motive betrachtet, die mehr oder weniger den Wunsch nach Autonomie und Eigenständigkeit umschreiben.

*Motiv „Ich habe mich selbständig gemacht um
unabhängig und eigenständig zu sein“*

„Selbständigen wird häufig nachgesagt, dass sie lieber 16 Stunden pro Tag für sich arbeiten, als 8 Stunden für jemand Anderen.“⁸ Der Wunsch nach Autonomie ist eine häufig bei Selbständigen festgestellte Eigenschaft, die bisher keine Nationalitätenspezifische Differenzen aufgezeigt hat (Leicht et. al. 2004). Dieses Gründungsmotiv sollte daher auch bei den Russlanddeutschen eine hohe Zustimmung erfahren.

Es zeigt denn auch, dass der Wunsch nach Unabhängigkeit und Eigenständigkeit bei allen Gruppen stark ausgeprägt ist und für die meisten Selbständigen wohl eine wichtige Rolle bei der Entscheidung zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit gespielt hat (Tabelle 9.2/14 Anhang). In allen fünf Herkunftsgruppen geben jeweils 80% der Befragten an, dass der Wunsch nach Unabhängigkeit und Eigenständigkeit bei dem Schritt in die Selbständigkeit eine Rolle gespielt hat (Abbildung 9.2/1).⁹ Für mindestens die Hälfte aller Befragten jeder Herkunftsgruppe trifft dieses Gründungsmotiv sogar „voll und ganz“ zu. Die höchste „Zustimmung“ erhält das Motiv bei den Russlanddeutschen und den Italienern, wo jeweils etwa 63% aller Befragten voll und ganz zustimmen, unmittelbar gefolgt von den einheimischen Deutschen.

Der Wunsch nach Unabhängigkeit und Eigenständigkeit stellt letztlich ein zentrales Gründungsmotiv dar bei dem es keine nennenswerten Unterschiede zwischen Aussiedlern, Deutschen und anderen Ethnien gibt.

⁸ Spruch einer Postkarte.

⁹ Hier werden die Kategorien „trifft zu“ und „trifft voll und ganz zu“ zusammengefasst.

Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, um meine Zeit flexibler einteilen zu können“

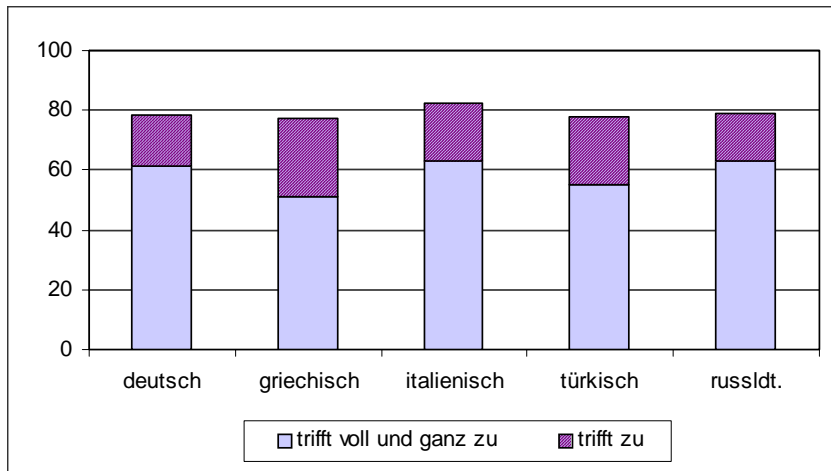
Der Wunsch die Arbeitszeit flexibler einteilen zu können wird von den deutschen und den türkischen Gründern etwas stärker als Motiv für den Schritt in die Selbständigkeit vorgebracht als von anderen Ethnien. Jeweils 29% der deutschen und türkischen Selbständigen halten diesen Beweggrund als „voll und ganz“ auf ihren Fall zutreffend (Abbildung 9.2/2). Bei Russlanddeutschen, Italienern und Griechen war der Wunsch nach Flexibilität hingegen etwas schwächer ausgeprägt (Tab. 9.2/15; Anhang).

Werden auch hier wieder die Antwortkategorien „trifft voll und ganz zu“ und „trifft zu“ zusammengefasst, wird etwas deutlicher, dass die Russlanddeutschen diesem Motiv insgesamt am wenigsten zustimmen. Nur knapp über ein Drittel (35%) der Aussiedler sieht im Wunsch nach mehr Flexibilität einen wichtigen Grund für den Wechsel in die Selbständigkeit. Bei den anderen Ethnien halten dieses Motiv jeweils über 41% für zutreffend. Die Tatsache, dass die Zustimmung unter den Aussiedlern an dieser Stelle sogar leicht hinter derjenigen der Einheimischen zurückbleibt, erstaunt. Denn in Kapitel 7.1.1 wurde ein sehr hoher Frauenanteil unter den Russlanddeutschen festgestellt, der eigentlich die Zustimmung zum Flexibilitäts-Motiv nach oben treiben müsste. Diese Frage wird in Kapitel 9.4 im Kontext der Gründungsmotive selbständiger Frauen aufgegriffen.

Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, um eine ganz andere Tätigkeit als bisher auszuüben.“

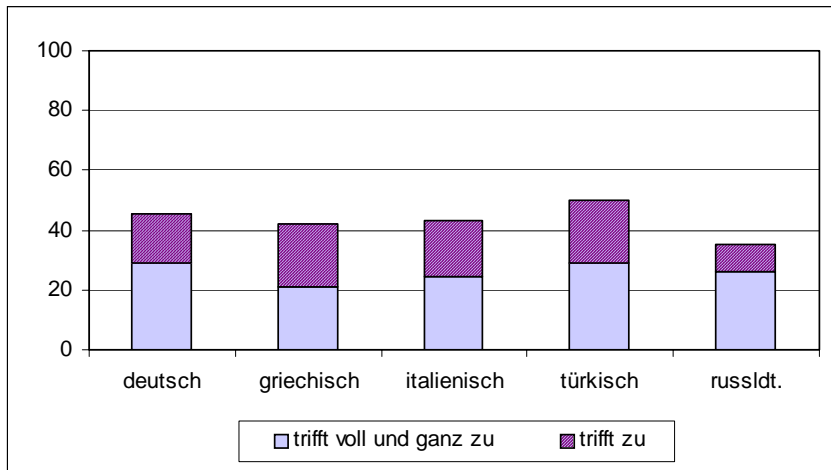
Der Wunsch, mit dem Schritt in die Selbständigkeit eine ganz andere Tätigkeit als bisher auszuüben, ist weit gefasst. Im wörtlichen Sinne handelt es sich zunächst nur um das Verlangen nach einem neuen beruflichen Aufgabengebiet, worin ggf. ein eher intrinsischer Beweggrund steckt, sich selbst zu verändern. Doch möglicherweise kommt hier auch eine gewisse Unzufriedenheit mit der eigenen Position im Betrieb, am Arbeitsmarkt oder in der Gesellschaft zum Ausdruck. In einer international vergleichenden Studie hat Fertala (2003) den Einfluss von Unzufriedenheit auf Selbständigkeit untersucht und festgestellt, dass die Selbständigenquote in den Ländern mit am höchsten ist, in denen die größte Unzufriedenheit mit der gesellschaftlichen Situation gemessen wurde. Aber auch wenn nicht allgemeine Unzufriedenheit, sondern wirklich schlicht nur der Wunsch nach einem neuen Tätigkeitsfeld die Antriebskraft für den Wechsel in die Selbständigkeit ist, signalisiert dies indirekt auch den Wunsch nach einer Veränderung der gesamten Arbeits- und Lebenssituation.

Abbildung 9.2/1: Wunsch nach Unabhängigkeit und Eigenständigkeit



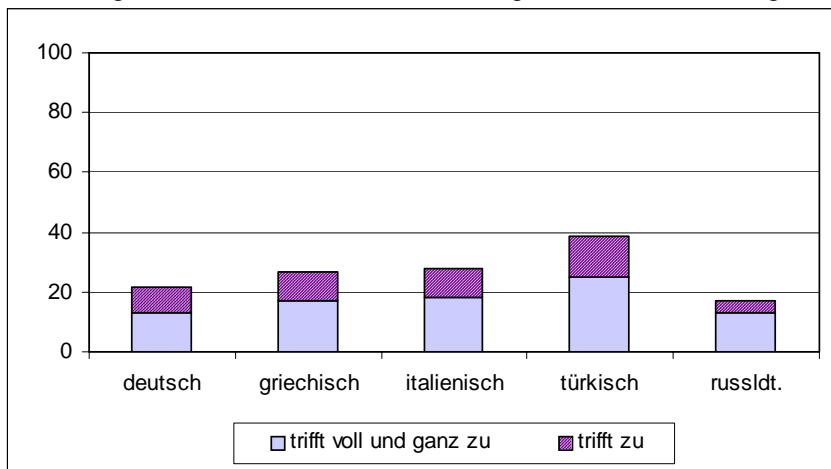
Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 9.2/2: Wunsch nach zeitlicher Flexibilität durch Selbständigkeit



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 9.2/3: Wunsch durch Selbständigkeit eine andere Tätigkeit ausüben zu können



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Überträgt man dieses Argument auf die Situation einzelner Ethnien in Deutschland, wäre zu erwarten, dass diejenigen mit der ungünstigsten sozialen Ausgangslage am ehesten dieses Motiv für zutreffend erachten. Insbesondere Russlanddeutsche könnten sich angesprochen fühlen, da sie häufig keine Berufsankennung in Deutschland finden und am Arbeitsmarkt ähnlich wie die Türken eine untergeordnete Position einnehmen.

Mit Blick auf die Türken bestätigt sich die Hypothese denn auch: Der Wunsch eine andere Tätigkeit auszuüben ist bei dieser Gruppe am stärksten ausgeprägt. In etwa jeder Vierte stimmt diesem Motiv „voll und ganz“ zu. Unter Einrechnung der Antwortkategorie „trifft zu“, das heißt insgesamt,¹⁰ sehen zwei Fünftel der Türken hier einen wichtigen Grund (Abbildung 9,2/3 und Tab. 9.2/16; Anhang). Bei den Aussiedlern fällt die „Trefferquote“ dagegen im Vergleich zu allen anderen Gruppen am niedrigsten aus. Nur halb so viel Russlanddeutsche wie Türken sehen hier ein Gründungsmotiv.

Auch wenn sich die o.g. These nicht im Falle der Russlanddeutschen bestätigt, passt der Befund dennoch ins bisherige Bild, welches sich anhand der Befunde in Kapitel 5 und 7 ergibt: Russlanddeutsche als Gesamtgruppe mögen zwar in Anbetracht der unbefriedigenden Arbeitsmarktsituation ein großes Potenzial für Unzufriedenheit haben, aber dies muss sich nicht unbedingt in Richtung Selbständigkeit und dabei gleichzeitig in einen Tätigkeitswechsel entladen. Vor allem jedoch müssen nicht unbedingt diejenigen mit ihrem Aufgabengebiet unzufrieden gewesen sein, die sich tatsächlich selbständig machten. Denn viele Russlanddeutsche, die es in die Selbständigkeit geschafft hatten, üben möglicherweise nun genau die Tätigkeit aus, der sie zuvor schon nachgegangen sind – oder zumindest eine solche, für die sie eine Ausbildung hatten. Kaum jemand, der nicht in seinem Beruf arbeiten kann, dies aber dennoch möchte, würde stattdessen „eine ganz andere Tätigkeit ausüben“ wollen. Inwieweit also eine Qualifikationsverwertung ein Motiv für den Wechsel in die Selbständigkeit ist, wird nachfolgend untersucht.

9.2.2 Leistungsbereitschaft und Machbarkeitsdenken

Das Leistungsmotiv gilt in der Gründungsforschung häufig als zentrales Antriebsmoment und bezieht sich, in Anlehnung an Max Webers (1905) Ausführungen über die methodisch-rationale Lebensführung des modernen Unternehmers, auf das bestimmten Gruppen innewohnende Streben die eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Der finanzielle Erfolg wird dabei nicht als Ziel, sondern nur als Bestätigung der Leistungsfähigkeit betrachtet (McClelland 1961, 1987). In vielen inter-

¹⁰ Auch im folgenden wird der Begriff „insgesamt“ für die Zusammenfassung der Kategorien „trifft voll und ganz zu“ und „trifft zu“ verwendet.

nationalen Studien wird auch ein positiver Zusammenhang zwischen dem individuellen Leistungsanspruch und den Gründungsaktivitäten gefunden. Für Deutschland wurde dieser Zusammenhang ebenfalls nachgewiesen (Klandt 1984).

Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht um meine Fähigkeiten besser verwerten zu können.“

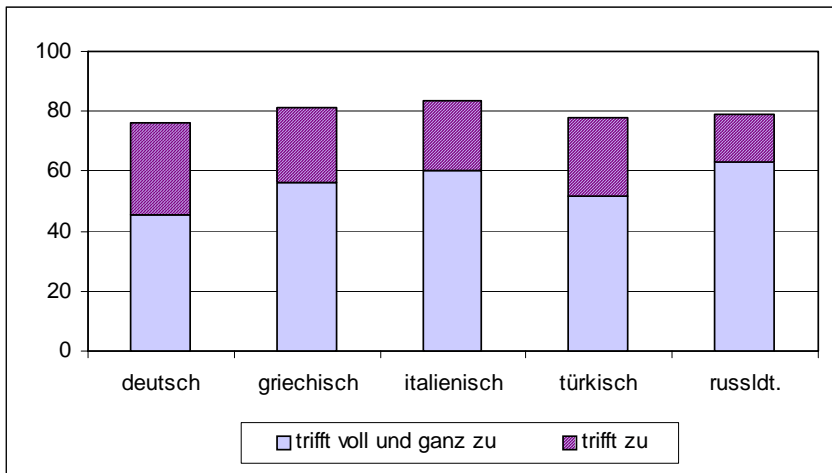
Die Fähigkeiten einer Person kommen nicht nur durch die formale Qualifikation zum Ausdruck, sondern auch durch Erfahrungswissen, wie Branchenerfahrung oder Marktkenntnisse usw. sowie durch praktische Fertigkeiten und Know-how (vgl. Kapitel 7.2). Die Anwendung von einmal erworbenem Wissen und Humankapital ist ein nachvollziehbares Bedürfnis, da sich Bildungsinvestitionen auch ausbezahlen müssen. Aber gerade für Russlanddeutsche zählt die Berufsanerkennung und Qualifikationsverwertung zu den wohl größten Problemen am deutschen Arbeitsmarkt (Dietz 1995, Heinen 2005), weshalb sie oftmals, aber auch bereitwilliger, eine Position einnehmen, die unterhalb ihrer Fähigkeiten liegt (Greif et al. 1999).

So ist davon auszugehen, dass sich Russlanddeutschen seltener als einheimischen Deutschen die Möglichkeit bietet, ihr Leistungspotenzial in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis unter Beweis zu stellen. Vor allem gut ausgebildete Aussiedler, die keine adäquate Beschäftigung finden, mögen daher Grund haben, ihre allgemein anerkannte Leistungsbereitschaft in einer selbständigen Tätigkeit umzulenken. Darüber hinaus jedoch stellt eine „Arbeit auf eigene Rechnung“ insbesondere für Personen mit Migrationshintergrund wohl häufiger als für Deutsche eine Möglichkeit dar, auch implizites Wissen und praktische Fähigkeiten, die nicht an einen Beruf gebunden sind, zur Anwendung zu bringen.

Insgesamt betrachtet¹¹ sehen denn auch in allen Gruppen jeweils fast vier Fünftel der Befragten in der besseren Qualifikationsverwertung ein Motiv für ihren Wechsel in die Selbständigkeit (Abbildung 9.2/4). Unterschiede zwischen den Ethnien zeigen sich erst bei genauerer Aufschlüsselung nach der Stärke der Zustimmung: Während „nur“ 45% der Einheimischen hier das Votum „trifft voll und ganz zu“ vergaben, stimmte unter den Ausländern jeweils mehr als die Hälfte in dieser Form zu (Tab. 9.2/17; Anhang). Unter allen Gruppen jedoch sind es die Russlanddeutschen, die dieses Gründungsmotiv am stärksten für sich als zutreffend erachten. Für fast zwei Drittel der Aussiedler (63%) war eine bessere Qualifikationsverwertung ein entscheidendes Gründungsmotiv und kommt damit wesentlich stärker zum Tragen als bei den einheimischen Deutschen.

¹¹ Wiederum „trifft voll und ganz zu“ und „trifft zu“ zusammengefasst.

Abbildung 9.2/4: Wunsch nach besserer Qualifikationsverwertung durch Selbständigkeit



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

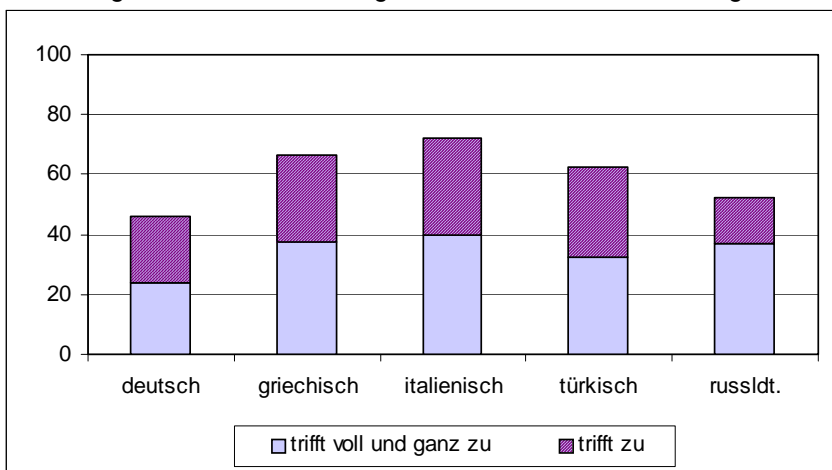
Tabelle 9.2/5: Einfluss der beruflichen Qualifikation auf das Gründungsmotiv Qualifikationsverwertung

Berufsabschluss	Aussiedler		Deutsche	
	Exp (B)	Sig	Exp (B)	Sig
<i>FH/Uni (Referenz)</i>				
kein Abschluss	0,101	***	0,918	
Lehre	0,666		1,347	
Meister/Techniker	2,854	*	1,497	
Konstante	4,556	***	2,543	***
Pseudo R ²	0,076		0,005	

*=sig. auf 10%-Niveau; **=sig. auf 5%-Niveau; ***=sig. auf 1%-Niveau.

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 9.2/6: Wunsch die eigenen Ideen in der Selbständigkeit verwerten zu können



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Qualifikationsverwertung war für gut gebildete Aussiedler besonders wichtig

Die Stärke des Motivs, die eigene Qualifikation besser verwerten zu können, dürfte auch vom Niveau beruflicher Bildung abhängen. Ein höherer Berufsabschluss eröffnet mehr (Entfaltungs-) Möglichkeiten in einer abhängigen Beschäftigung, als dies bei Geringqualifizierten der Fall ist. Gerade Russlanddeutsche, die im Vergleich zu anderen Gruppen durchschnittlich eher besser gebildet sind, besetzen seltener als andere Zuwandergruppen eine ihrer Bildung entsprechende Position (vgl. Kapitel 5.5). Betrachtet man die Zustimmungswahrscheinlichkeit zum Gründungsmotiv „Qualifikationsverwertung“ differenziert nach einzelnen Qualifikationsgruppen mittels einer logistischen Regression (Tabelle 9.2/5), bestätigt sich diese Vermutung. D.h., die Chance, dass eine russlanddeutsche Person ohne Berufsabschluss oder mit nur einem Lehrabschluss eine Qualifikationsverwertung als Gründungsmotiv angibt, ist geringer als bei russlanddeutschen Akademikern.¹²

Bemerkenswert ist im übrigen, dass sowohl bei den Aussiedlern als auch bei den Deutschen die Chance, dass ein Meister oder Techniker das Motiv „Qualifikationsverwertung“ für den Sprung in die Selbständigkeit angibt, höher als bei den Akademikern ist. Offenbar sehen vor allem Aussiedler mit handwerklichen Berufen in der Selbständigkeit eine bessere Qualifikationsverwertung als in einer abhängigen Beschäftigung, wobei jedoch bei ihnen die Berufsankennung in diesen Sparten gefördert wird. Hierzu bedarf es bestimmter Nachweise die eine Gleichwertigkeit der vormaligen Beschäftigung mit dem Handwerksberuf in Deutschland belegen. Möglicherweise gelingt dies dann bei einem Wechsel in die Selbständigkeit eher, wobei es sich dann vielleicht auch um handwerksähnliche Berufe handelt, die nicht zulassungspflichtig sind. Demgegenüber wird hier auch ein wenig verständlich, warum unter den russlanddeutschen Selbständigen viel mehr Akademiker als in anderen Gruppen sind. Offenbar stoßen sie auf im Vergleich zu den praktisch-technischen Berufen doch auf weniger Hürden – zumindest auf dem Weg in die Selbständigkeit.

Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, um meine Erfindungen/Ideen zu verwirklichen.“

Gründer/innen, auf die dieses Motiv zutrifft, kann unterstellt werden, dass sie bestimmte Ideen und Fähigkeiten besitzen, aber eine unabhängige Position brauchen, in der sie ihre Vorstellungen auch umsetzen können. Sie sind überzeugt, den Aufgaben in der Selbständigkeit gewachsen zu sein und erfolgreich handeln zu können. Diese Form der Überzeugung wird in der Gründungsliteratur auch als „Selbstwirksamkeit“ bezeichnet und stellt ein häufig bei Selbständigen gefundenes Persönlich-

¹² Allerdings besitzt dieser Effekt nur in Bezug auf Personen ohne Berufsabschluss Signifikanz. Unter den deutschen Selbständigen zeigen sich hier jedoch keine signifikanten Unterschiede zwischen Geringqualifizierten, Personen mit Lehrabschluss und Akademikern.

keitsmerkmal dar (Müller et al. 1999). Nur wer glaubt die nötigen Ideen und Fähigkeiten zu besitzen wird auch ein Unternehmen gründen (Sternberg 2000). Natürlich spielen auch hier die sich bietenden Beschäftigungsalternativen eine Rolle bzw. ob die Verwirklichung der Ideen in einer selbständigen Position eher gelingt.

Es zeigt sich, dass die Überzeugung, die eigenen Ideen besser in einem eigenen Unternehmen verwirklichen zu können, bei allen Befragtengruppen zwar weit aber dennoch unterschiedlich verbreitet ist. Insgesamt betrachtet¹³ trifft dies auf die Italiener mit einem Wert von 72% am stärksten und auf die einheimischen Deutschen am wenigsten zu (Abbildung 9.2/6). Aber auch für Russlanddeutsche hat dieses Motiv weniger Bedeutung wie für Ausländer. Die Angehörigen aus den Mittelmeerländern haben möglicherweise einen größeren „Ideenstau“ oder auch mehr Vertrauen in die eigenen Ideen bzw. ein stärkeres Umsetzungsdefizit als die Russlanddeutschen.

9.2.3 Kulturelle und langfristig angelegte Einflussfaktoren

Versuche, den unternehmerischen Drang durch kulturtheoretische Überlegungen zu erklären, sind nicht neu. Bereits Max Weber (1905, 1988) führte die in einzelnen Regionen starken unternehmerischen Initiativen auf die in bestimmten Religionen und Kulturen verankerten Pflicht- und Wertvorstellungen zurück. Stark vereinfacht geht auch die in der frühen Ethnic Entrepreneurship-Forschung proklamierte „Kulturtheorie“ davon aus, dass die solchermaßen soziokulturell bedingten Antriebe und Eigenschaften für unternehmerisches Handeln über Grenzen und Generationen hinweg verlagert werden können, so dass Migranten auch in der neuen Heimat motiviert bleiben, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen (ausführlich: Kapitel 3).

*Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, da dies in dem Land
wo ich herstamme einen hohen Wert besitzt.“*

Häufig wird bestimmten Bevölkerungsgruppen eine ausgeprägte „Kultur der Selbständigkeit“ zugesprochen. Als Indikator hierfür wird in der Regel die Selbständigenquote eines Landes verwendet, wobei allerdings außer Acht gelassen wird, dass der Anteil an Selbständigen nicht nur durch kulturelle Gepflogenheiten, sondern auch durch die strukturellen und sektoralen Bedingungen beeinflusst wird (Luber/Leicht 2000). Mit Blick auf Russlanddeutsche spielen allerdings viel eher noch die politischen Ausgangsbedingungen in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion bzw. die Nachwirkungen des planwirtschaftlichen Regimes eine Rolle, das einer Selbständigkeitskultur bekanntlich eher abträglich war (vgl. auch Kapitel 5). So darf davon ausgegangen werden, dass die Aussiedler aus den postsozialistischen Ländern auch keine kulturelle Affinität zu unternehmerischer Selbständigkeit besitzen.

¹³ Das heißt „trifft voll und ganz zu“ und „trifft zu“ zusammengefasst.

Befragt, ob die Gründungsentscheidung in Deutschland im Zusammenhang mit einer herkunftsbedingten Tradition steht, zeigt sich mehr als deutlich, dass dieser Gedanke bei Aussiedlern weit entfernt liegt (Tabelle 9.2/18 Anhang). Insgesamt sind nur 8% der Russlanddeutschen dieser Meinung. Dies ist ein Wert, der zwar in dieser Höhe immer noch verwundert, der jedoch um das drei- bis vierfache niedriger als bei den Angehörigen der Mittelmeerländern liegt (Abbildung 9.2/7). Aber selbst diese Werte sollen nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Stellenwert von Selbständigkeit im Heimatland auch insgesamt zu den weniger relevanten Gründungsmotiven zählt.

*Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich
das schon immer wollte.“*

Das Motiv einer „schon immer gewollten“ Selbständigkeit stand zur Auswahl, um denjenigen Gelegenheit zu geben einer solchen Aussage zuzustimmen, die den Schritt in die Selbständigkeit sozusagen als lang angelegtes „Projekt“ in ihrer Lebensplanung hatten. Es handelt sich um ein klassisches Pull-Argument, welches letztlich das Motiv der Selbstverwirklichung wiedergibt. Soweit sich die Probanden mit diesem Motiv identifizieren, dürften sich darin bestimmte allgemeine Wertvorstellungen widerspiegeln, das heißt solche, die nicht nur im Kontext kultureller Ressourcen, sondern viel eher in einer größeren Bandbreite an *individuellen* Beweggründen zu suchen sind. Zwar steht die Gründungsentscheidung von Russlanddeutschen, wie wir gesehen haben, in keinem Zusammenhang mit einer kulturellen Tradition, es wäre aber dennoch denkbar, dass sich Individuen mit einem starken Selbstverwirklichungsdrang auch – oder gerade – im ehemaligen Sowjetregime den Zwängen eines Arbeiter- und Bauernstaates widersetzen wollten. Dies käme einem lange gehegten Wunsch nach Selbständigkeit gleich. Das den Befragten zur Auswahl vorgelegte Motiv sollte allerdings vorrangig testen, inwieweit der Gründungsentscheidung eher ein kurzfristig eingetretenes Ereignis zugrunde liegt oder aber ein beständig latent vorhandenes bzw. „innewohnendes“ Streben.

Insgesamt können sich mit diesem Gründungsmotiv sehr viele Befragte identifizieren, was sicher auch an der bewusst allgemein formulierten Frage liegt. Über alle Ethnien hinweg konstatieren rund zwei Drittel bis drei Viertel aller Probanden, dass sie zur Gründung schritten, weil sie „schon immer“ selbständig sein wollten. Aber auch hier liegen die „Trefferquoten“ bei Ausländern wiederum ein Stück höher als bei den Deutschen oder Russlanddeutschen (Abbildung 9.2/8). Unter den Italienern trifft dieses Motiv sogar in 56% der Fälle stark bzw. „voll und ganz“ zu. Die Zustimmung zu dieser Ausprägung liegt bei Deutschen und auch bei Russlanddeutschen rund 10 Prozentpunkte darunter (Tab. 9.2/19; Anhang).

Da es sich hier um einen relativ „weichen“ Indikator handelt, sind die Unterschiede zwischen den Ethnien vielleicht aussagekräftiger als das absolute Maß der Zustim-

mung. Es kann zudem umgekehrt auch der Schluss gezogen werden, dass es sich bei denjenigen, die dieses Motiv *nicht* als zutreffend bezeichneten, um Personen handelt, die sich kurzfristig und situativ zum Schritt in die Selbständigkeit entschlossen. Aus dieser Sicht lässt sich resümieren, dass der Wechsel in die Selbständigkeit bei Russlanddeutschen in relativ vielen Fällen weniger mit einem langfristig angelegten Projekt in Zusammenhang steht. Diese Vermutung wird an anderer Stelle im Kontext der Push-Faktoren nochmals aufgegriffen.

9.2.4 Familiäre Tradition

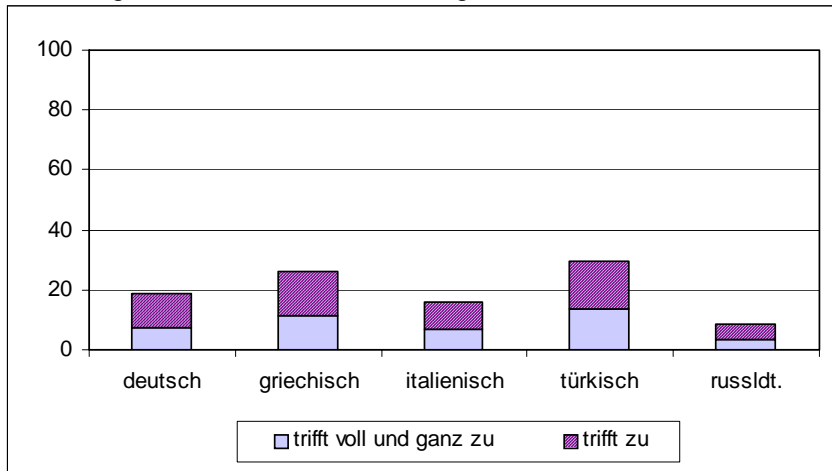
Bekanntlich ist der Rückgriff auf das soziale Kapital der Familie und letztlich die „Familienwirtschaft“ an sich ein zentrales Charakteristikum der ethnischen Ökonomie (vgl. Kapitel 3.3.3). Aber auch weite Teile der gesamten Unternehmenslandschaft in der Bundesrepublik lassen sich als Familienunternehmen bezeichnen, weil sich Eigentum und Entscheidungsbefugnisse, aber häufig auch die Beschäftigten auf den Kreis von Familienangehörigen konzentrieren. Doch mehr noch als in Deutschland wird in der internationalen Entrepreneurship-Forschung die Bedeutung der Familie für die Entstehung und Entwicklung von Unternehmen hervorgehoben, da „family business“ in erheblichem Maße das soziale Kapital zur beruflichen Vererbung von Selbständigkeit produziert (Arum/ Müller 2004). So finden sich mit hoher Kontinuität signifikante Zusammenhänge zwischen der Selbständigkeit des Vaters und der ihrer Kinder (Collins/ Moore 1970; Pfeiffer 1994, Lohmann/ Luber 2003).

Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich mich meiner Familie verpflichtet fühlte.“

Letztlich lassen sich zwei Faktoren familiärer Tradition erkennen, die eine beständige Reproduktion beruflicher Selbständigkeit induzieren. Zum einen sind es die Rollenvorbilder, die indirekt zur Imitation unternehmerischer Aktivitäten animieren und zum anderen führt die Übernahme des elterlichen Betriebs in direktem Weg in die Selbständigkeit. Im Gegensatz zum ersten Weg wird der zweite oftmals weniger als Pull- sondern manchmal gar als Push-Faktor empfunden. Insofern bewegt sich ein im Zusammenhang mit familiären Verpflichtungen stehendes Gründungsmotiv im Schnittpunkt beider Einstiegslogiken. Es ist jedoch davon auszugehen, dass den Spätaussiedlern als Neuzuwanderern kaum eine dieser beiden Möglichkeiten offen steht. So dürften familiäre Verpflichtungen wohl eher dann als Gründungsmotiv an Relevanz gewinnen, wenn ein Familienmitglied in die Rolle des „Ernährers“ gerät.

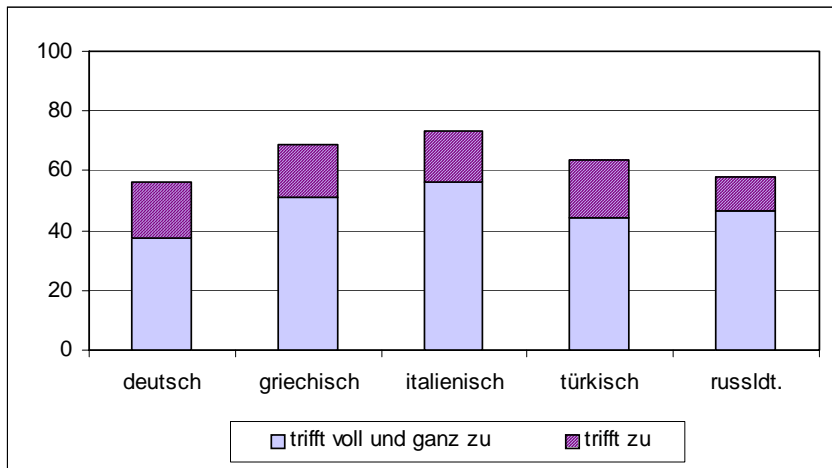
Insgesamt betrachtet kommt dem Wunsch nach Selbständigkeit aufgrund familiärer Verpflichtungen keine besondere Bedeutung zu (Abbildung 9.2/9). Die höchste Zustimmung erfährt dieses Gründungsmotiv bei den Deutschen, wo es für 15% aller Befragten voll und ganz zutrifft. Bei den Aussiedlern fällt die Zustimmung dagegen am geringsten aus. Nur 8% stimmen voll und ganz zu.

Abbildung 9.2/7: „Wert von Selbständigkeit im Herkunftsland“ als Gründungsmotiv



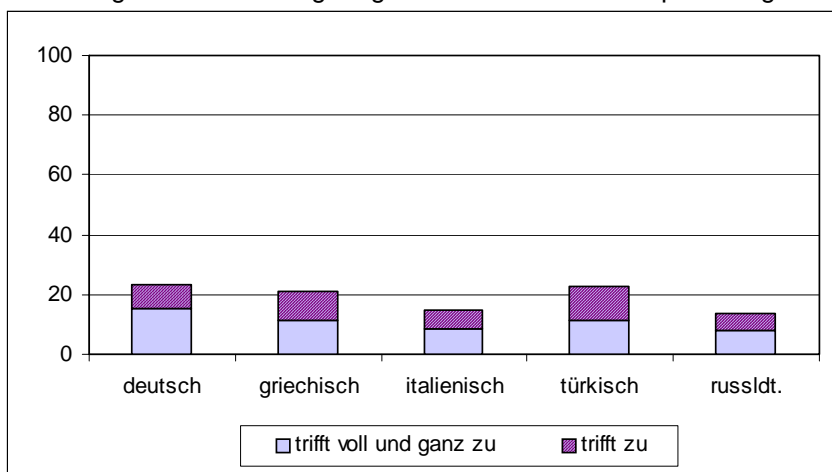
Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 9.2/8: „Schon lange“ gehegter Wunsch nach Selbständigkeit



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 9.2/9: Gründung aufgrund von familiären Verpflichtungen



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Tabelle 9.2/10: Bedeutung der vorherigen Stellung im Beruf für das Gründungsmotiv „familiäre Verpflichtung“

vorherige Stellung	Aussiedler		Deutsche	
	Exp (B)	Sig	Exp (B)	Sig
<i>abh. Besch. (Referenz)</i>				
Selbständig	0,649		0,694	
arbeitslos	2,38		0	
sonstige	2,746	*	1,388	
Konstante	0,14	***	0,306	
Pseudo R ²	0,016		0,006	

*=sig. auf 10%-Niveau; **=sig. auf 5%-Niveau; ***=sig. auf 1%-Niveau.

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Dieses Ergebnis war zu erwarten, da bei Russlanddeutschen keine familiäre Tradition der Selbständigkeit besteht. Daher interessierte, inwieweit eine normative Verpflichtung aufgrund bestimmter situativer Gegebenheiten in Frage kommt. Hier spricht einiges dafür, dass familiäre Verantwortung in Zeiten ökonomischer Not zum Gründungsmotiv avanciert. Prüft man den Einfluss der Erwerbssituation vor der Gründung (mittels einer logistischen Regression), dann zeigt sich, dass für diejenigen Aussiedler, die aus der Arbeitslosigkeit gründeten, das „Verantwortungsmotiv“ mit fast dreifach so hoher Wahrscheinlichkeit als bei den zuvor abhängig Beschäftigten zu Buche schlägt (Tabelle 9.2/10).

9.2.5 Wunsch nach sozialem Aufstieg

Selbständigkeit wird nicht selten als Möglichkeit des sozialen Aufstiegs für Unterprivilegierte, etwa für Geringqualifizierte oder Benachteiligte am Arbeitsmarkt, gesehen. In Kapitel 5.2 und 5.5 hatten wir auf die in vielen Bereichen (Arbeitsmarkt, Beruf, Einkommen, Prestige) schlechte Positionierung von Russlanddeutschen hingewiesen und die Frage gestellt, welches „mentale Antriebspotenzial“ sich hieraus für den Weg in die berufliche Selbständigkeit ergibt. An dieser Stelle besteht nun die Möglichkeit in eher direkter Weise zu prüfen, inwieweit der Wunsch nach sozialem Aufstieg als Motiv für den Wechsel in die Selbständigkeit von Bedeutung ist. In das Frageprogramm wurden hierzu zwei Indikatoren implementiert, die ein solches Mobilitätsbedürfnis in Verbindung mit dem Gründungsmotiv charakterisieren: Der Wunsch nach höherem Ansehen und der nach höherem Einkommen.

Ob das Streben nach sozialem Aufstieg und nach beruflicher Selbständigkeit überhaupt eine notwendige Abfolge darstellt, ist jedoch letztendlich auch eine Frage der Ausgangsposition und der Opportunitäten. Aus einer „Kosten-Nutzen-Perspektive“ heraus ist zu erwarten, dass für Arbeitnehmer mit geringen Karrieremöglichkeiten

die berufliche Selbständigkeit attraktiver erscheint als für diejenigen, denen eine abhängige Beschäftigung noch viele Aufstiegsmöglichkeiten bietet.

Daher müssen bei Aussiedlern ebenso wie bei Ausländern die Ausgangsbedingungen stärker ins Blickfeld genommen werden als bei Deutschen, denn in der Regel sind sie auch schlechter auf dem Arbeitsmarkt positioniert. Hierfür zeichnen zum einen kognitive Faktoren, wie etwa unzureichende Sprachkenntnisse, verantwortlich. Zum anderen kommen die diskriminierenden Rahmenbedingungen des Arbeitsmarktes, also die begrenzten Zugangsmöglichkeiten zu Arbeitsplätzen oder eine blockierte Aufwärtsmobilität, als Erklärung für die vergleichsweise schlechte Positionierung abhängiger beschäftigter Zuwanderer in Frage (vgl. Rea 1999).¹⁴

Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich ein höheres Ansehen erlangen wollte“

Die von Russlanddeutschen ausgeübten Tätigkeiten besitzen insgesamt bzw. im Schnitt betrachtet nur ein geringes Ansehen (vgl. Kapitel 5.5.3). So ist davon auszugehen, dass sie auch beim Schritt in die Selbständigkeit mit geringeren Opportunitätskosten konfrontiert werden und daher häufiger als Deutsche eine selbständige Tätigkeit mit der Absicht aufnehmen, hierdurch ihr Ansehen zu verbessern.

Insgesamt gründeten nur wenige Selbständige mit dem Wunsch hierdurch ihr Ansehen zu verbessern. Lediglich 10% aller Befragten¹⁵ kalkulierten mit einem Prestigegewinn (Abbildung 9.2/11). Allerdings zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Herkunftsgruppen. Unter den deutschen Selbständigen trifft dieses Motiv nur bei 14% zu,¹⁶ unter den Aussiedlern und Italienern dagegen bei etwa jedem Vierten, während dies unter den Griechen und Türken bei rund einem Drittel der Fall ist. Das heißt, obwohl die Russlanddeutschen (insgesamt!) eher schlechter als bspw. die Griechen oder Italiener auf dem Arbeitsmarkt positioniert sind, stellt für sie ein höheres Ansehen kein so zentrales Gründungsmotiv wie für die Türken dar.

Dies gilt zumindest für diejenigen Russlanddeutschen, die sich zum Schritt in die Selbständigkeit entschieden hatten. Das könnte u.U. bedeuten, dass sie vor der Gründung bereits einen Beruf mit höherem Ansehen ausübten und sich diesbezüglich von einem großen Teil der übrigen Russlanddeutschen unterscheiden. D.h. viele Nichtselbständige mögen vielleicht ein Prestige-Problem haben, hatten aber dennoch

¹⁴ Der Wunsch nach einem höheren sozialen Ansehen korreliert nur schwach mit dem Gründungsmotiv „Benachteiligung am Arbeitsplatz“. Insofern scheinen Personen, die nach sozialem Ansehen streben, keine „Push-Wirkung“ aus einer solchen Situation heraus zu erfahren. Dies zeigt auch die Korrelation der einzelnen Items. So zeigt der Spearman's Korrelationskoeffizient nur einen schwach ausgeprägten Zusammenhang zwischen dem Wunsch nach mehr Ansehen und einer Benachteiligung am Arbeitsplatz.

¹⁵ Sie stimmten hier voll und ganz zu.

¹⁶ Das heißt „trifft voll und ganz zu“ und „trifft zu“ zusammengefasst.

nicht die beruflichen Ressourcen ein Unternehmen zu gründen bzw. in der Selbständigkeit zu bestehen. Eine weitere Erklärung für die geringe Bedeutung des Faktors „Prestige“ ist der Umstand, dass Russlanddeutsche dem Status des Unternehmers voraussichtlich nicht die selbe gesellschaftliche Wertschätzung beimessen wie etwa die Türken. Ohnehin gehen aus Ihren Gründungen überwiegend sehr kleine Unternehmen bzw. Ein-Personen-Betriebe hervor (vgl. Kapitel 8.5).

*Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht,
um mehr verdienen zu können.“*

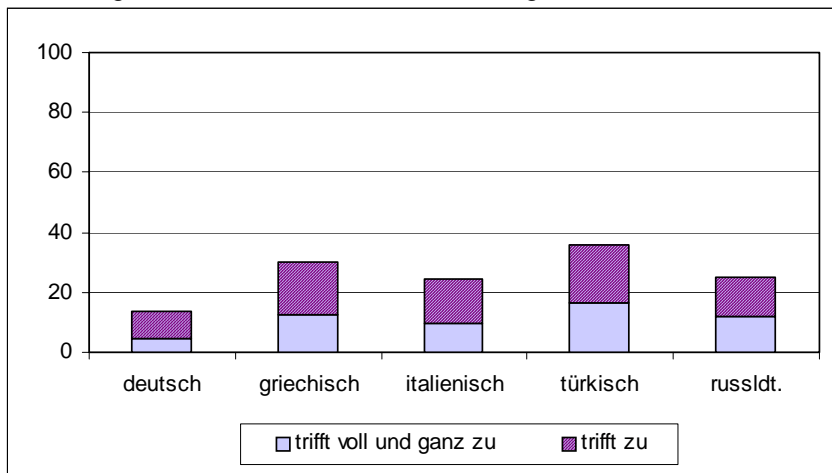
Nach bisherigen Befunden können selbständige Migranten in der Regel mit einem höheren Einkommen als ihre abhängig beschäftigten Landsleute rechnen (Seifert/Özcan 2001, Leicht et al. 2004), wobei allerdings diesbezüglich über die Differenzen in der Gruppe der Aussiedler keine Erkenntnisse vorliegen. Doch verdienen abhängig beschäftigte Russlanddeutsche durchschnittlich weniger als die Einheimischen und auch weniger als die Migranten aus den Anwerbeländern. Darüber hinaus bleibt vielen Spätaussiedlern der Zugang zu besser bezahlten Jobs verwehrt. Daher ist davon auszugehen, dass es Russlanddeutschen attraktiver als den Angehörigen anderer Gruppen erscheint, durch eine Unternehmensgründung ihre Einkommenslage zu verbessern.

Andererseits jedoch lässt sich aus der Tatsache, dass Selbständige durchschnittlich mehr als Arbeitnehmer verdienen, keineswegs ein vorrangiges Gründungsziel ableiten. So kamen einige Studien zu dem Ergebnis, dass die Möglichkeit ein höheres Einkommen zu erzielen, nur für wenige Selbständige ein leitendes Motiv bei der Gründung war (Doppelreiter et. al. 2000; Sternberg 1999).¹⁷

Dies kann mit Blick auf die Gründungsmotive selbständiger Migranten nicht bestätigt werden: Der Wunsch durch den Schritt in die Selbständigkeit ein höheres Einkommen zu erzielen rangiert im Vergleich mit anderen Beweggründen eher an vorderer Stelle. Insgesamt trifft dieses Motiv bei rund drei Vierteln aller Migranten zu. Die höchsten Anteilswerte zeigen sich bei den Russlanddeutschen unter denen fast vier Fünftel (78%) der Befragten eine Einkommensverbesserung als Gründungsmotiv angeben (Abbildung 9.2/12). Bemerkenswert ist auch die Intensität dieses Wunsches: Etwa 60% aller Russlanddeutschen stimmen dieser Aussage sogar voll und ganz zu, unter den Griechen, Italienern und Türken liegt die entsprechende Zustimmung bei 50%, aber unter den Deutschen stimmen dagegen nicht einmal 30% der Befragten dieser Aussage zu.

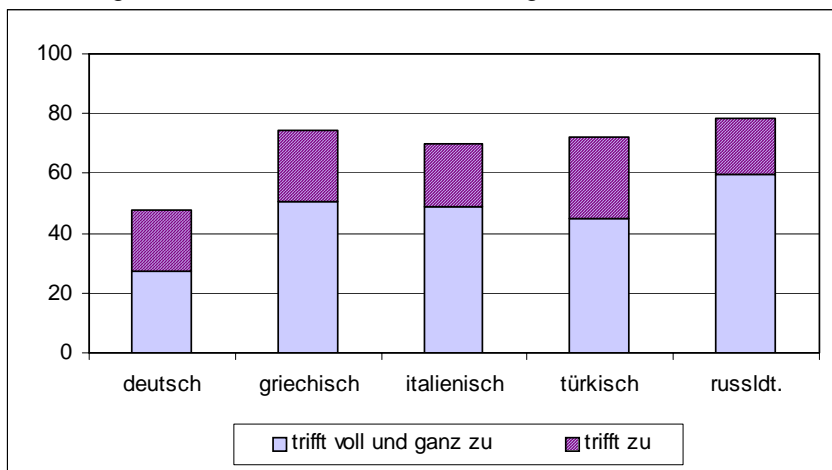
¹⁷ Die Anteile derer, die in den genannten Studien durch eine Gründung eine Einkommensverbesserung anstrebten, lagen zwischen 5% und 25%.

Abbildung 9.2/11: Wunsch durch Selbständigkeit ein höheres Ansehen zu erlangen



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 9.2/12: Wunsch durch Selbständigkeit ein höheres Einkommen zu erzielen



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Es zeigt sich also zum einen, dass die Einkommensverbesserung in der vorliegenden Studie als ein wichtigeres Gründungsmotiv erscheint als dies aus bisherigen Studien bekannt ist – wohl aber deshalb, weil bisher nicht explizit die Motive von Migranten untersucht wurden. Und zum anderen wird deutlich, dass es vor allem die Aussiedler sind, die sich durch den Schritt in die Selbständigkeit eine Erhöhung ihres Einkommens versprechen. Dieser Beweggrund ist wesentlich stärker als bei den einheimischen Deutschen. Bedenkt man, dass Aussiedler mit formal höherwertigen Bildungsabschlüssen oftmals nur schlechtbezahlte Jobs bekommen (Kap. 5) ist dies aber auch plausibel.

9.3 Push-Faktoren

Gründungen, die aus einer „Ökonomie der Not“ hervorgehen, bzw. durch Push-Faktoren ausgelöst werden, gehen zumeist auf Probleme am Arbeitsmarkt zurück. Dazu zählen an vorderster Stelle Betroffenheit oder Bedrohung durch Arbeitslosigkeit und die begrenzten Zugangsmöglichkeiten zu Arbeitsplätzen, aber auch Benachteiligungen und Aufstiegsbarrieren in einer abhängigen Beschäftigung. Es handelt sich also um Schwierigkeiten, mit denen Migranten in der Regel noch stärker als Einheimische konfrontiert werden (Hernold/ von Loeffelholz 2001, Hradil 2001, Seifert 2001).

In welchem Umfang Push-Faktoren das gestiegene Gründungsaufkommen erklären können, ist strittig (vgl. Kapitel 3.3.1). Nicht wenige Studien gelangen zu dem Ergebnis, dass Zwänge zwar durchaus vorhandene, doch insgesamt eher zweitrangige Motive für den Schritt in die Selbständigkeit sind – und es im übrigen arbeitslosen Gründern oftmals an den erforderlichen Ressourcen und an Erfolgsperspektiven fehlt (Storey 1994, Light/ Rosenstein 1995, Brüderl et al. 1996, Preisendörfer 1999). Andererseits lassen sich viele Benachteiligte nicht durch die Aussichtslosigkeit ihres Tuns entmutigen. Insbesondere mit Blick auf die Gründungsdynamik bei Türken wird vermutet, dass der Druck des Arbeitsmarktes häufig entscheidend war (Sen 2002, Pütz 2003). Auch die hohe Zahl der durch die Bundesagentur für Arbeit geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist in gewisser Sicht ein Indikator für die Wirksamkeit von Push-Faktoren, wenngleich Migranten nicht überproportional häufig in den Förderstatistiken auftauchen.¹⁸ Bezüglich der Nachhaltigkeit der durch Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) in Gang gesetzten Gründungen tragen allerdings einige Wirtschaftsforschungsinstitute „erhebliche Zweifel“ (Sachverständigenrat 2004: 84) vor. Dies schmälert aber zunächst nicht den Einfluss von Push-Faktoren. Es sein denn, man fragt kritisch, inwieweit die bereitgestellten Fördergelder gleichzeitig finanzielle Anreize für ursprünglich nicht beabsichtigte Gründungen bieten und daher gleichzeitig Pull-Charakter haben.

Da die später zugewanderten Russlanddeutschen mit einer Arbeitslosenquote von mindestens 16% überdurchschnittlich stark von Erwerbslosigkeit betroffen sind (und die Dunkelziffer insbesondere bei Aussiedlerinnen für beträchtlich gehalten wird), ist davon auszugehen, dass hier Push-Faktoren in entsprechendem Umfang zur Wirkung kommen. Hinzu kommt eine in vielen Fällen unzureichende Qualifikationsverwertung, die den Druck in Richtung Selbständigkeit erhöhen müsste. Allerdings

¹⁸ Dies zeigen zumindest die Ergebnisse einer von uns in der Rhein-Neckar-Region durchgeführten Untersuchung (noch unveröffentlicht).

gibt es bereits Zeichen, dass Aussiedler in geringerem Umfang als andere Gruppen direkt aus der Arbeitslosigkeit unternehmerisch tätig werden. So sind sie unter den Ich-AG-Gründungen und den Überbrückungsgeldempfängern eher unterproportional vertreten (vgl. Kapitel 5.1.2). Außerdem haben in unserer Befragung lediglich 5% berichtet, dass sie vor der Gründung ihres Unternehmens arbeitslos waren (Kapitel 6.2). Zu bedenken ist jedoch zum einen, dass die Befragung tendenziell eher die tatsächlich am Markt aktiven Selbständigen erfasst und jene Gründer, die nicht öffentlich firmieren (was bei vielen Ich-AGs in der Anfangsphase zu vermuten ist), in der Stichprobe kaum enthalten sind. Zum anderen interessieren nicht nur die Push-Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Vielmehr könnte unter Russlanddeutschen auch die Zahl derjenigen Relevanz besitzen, deren Arbeitsplatz vor dem Wechsel in die Selbständigkeit bedroht war oder die eine unterprivilegierte berufliche Position einnehmen mussten. Hierüber geben die zuvor dokumentierten Strukturdaten keine Auskunft, vielmehr müssen diesbezüglich die Gründungsmotive betrachtet werden:

9.3.1 Betroffenheit oder Bedrohung durch Arbeitslosigkeit

Dem Global Entrepreneurship-Monitor zufolge nimmt international betrachtet die Zahl der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu (Sternberg/ Lückgen 2005, s. auch Acs et al. 2005). Rechnet man in Deutschland die von der BA geförderten Gründungen mit ein, dann ist mittlerweile davon auszugehen, dass jeder zweite „neue Selbständige“ zuvor arbeitslos gewesen war. Welche Gruppen in die Selbständigkeit wechseln hängt unter diesen Umständen natürlich auch stark davon ab, wer in welchem Ausmaß von Arbeitslosigkeit betroffen ist. Es sind offensichtlich nicht nur die schlecht qualifizierten Migranten, die diesbezüglich ein höheres Risiko tragen. Kiehl und Werner (1998) stellen bspw. fest, dass Ausländer selbst mit einer höheren Qualifikation nicht im gleichen Maße vor dem Risiko der Arbeitslosigkeit geschützt sind wie dies bei deutschen Beschäftigten der Fall ist. Eine ähnliche Beobachtung lässt sich auch in Bezug auf Aussiedler treffen (vgl. Kapitel 5.4.4): Während bei Deutschen das Arbeitslosenrisiko mit zunehmender Qualifikation abnimmt ist das Risiko arbeitslos zu sein unter russlanddeutschen Akademikern fast genauso hoch wie bei russlanddeutschen Erwerbspersonen insgesamt. Aufgrund des breit gestreuten Risikos der Arbeitslosigkeit erscheint bei Aussiedler das Potenzial derer groß, die aus einer ökonomischen Not heraus in die Selbständigkeit wechseln könnten.

In welchem Umfang schlägt sich im Profil der russlanddeutschen Gründer das Problem hoher Arbeitslosigkeit nieder? Wir mussten hier innerhalb der einzelnen Ethnien zwischen verschiedenen Gruppen unterscheiden, da die potenziell möglichen Motive mit dem vorherigen Erwerbsstatus der Selbständigen im Zusammenhang stehen. Das heißt: Probanden, die vor der Gründung *nicht erwerbstätig* waren (vgl. Kap. 6.2) wurden zum einen gefragt, ob das Problem eine Arbeitsstelle zu finden, sie in die

Selbständigkeit führte; und zum anderen, ob beim Gründungsschritt der Erhalt von BA-Fördergeldern eine Rolle spielte.¹⁹ Hingegen wurden alle zuvor *abhängig Beschäftigten* gefragt, ob eine Bedrohung durch Arbeitslosigkeit den Ausschlag für den Schritt in die Selbständigkeit gab.

*Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, da ich Probleme
hatte eine Arbeitsstelle zu finden“*

Es sei zunächst daran erinnert, dass lediglich 5% der russlanddeutschen Selbständigen den eigenen Angaben zufolge vor der Gründung arbeitslos und weitere knappe 4% in anderer Form nicht-erwerbstätig waren (Kapitel 6.2).²⁰ Von allen nicht-erwerbstätigen Russlanddeutschen machten sich zwei Drittel (64%) deswegen selbständig, weil sie mit dem Problem konfrontiert waren ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis zu finden bzw. voraussichtlich keine Stelle gefunden hatten.²¹ Das heißt bei immerhin fast einem Drittel derer, die nicht in Arbeit waren, müssen dennoch andere Gründe als die Jobperspektive von Bedeutung gewesen sein. Allerdings ist davon auszugehen, dass negative Auslöser auch häufig verschwiegen werden (Brüderl et. al 1996). Dennoch trifft das Gründungsmotiv „keine Arbeitsstelle“ bei Russlanddeutschen häufiger als bei den Türken zu. (Da hier eine andere Grundgesamtheit (nur Nichterwerbstätige) zugrunde liegt, lässt sich ein Vergleich mit der Bedeutung von anderen Motiven nicht herstellen. Daher wird auf eine Abbildung verzichtet).

*Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich vom Arbeitsamt
finanzielle Unterstützung bekam“*

Dieses Motiv liegt an der Grenzlinie zwischen Push- und Pullfaktoren. Denn einerseits ist davon auszugehen, dass Personen, die für ihre Gründung finanzielle Unterstützung von der Arbeitsagentur (Ich-AG, Überbrückungsgeld) erhielten, sich zur Selbständigkeit gezwungen sahen. Andererseits mag eine solche Inanspruchnahme auch in gewissem Sinne einen Anreiz zum Schritt in die Selbständigkeit bieten, insbesondere falls eine solche Förderung einen Mitnahmeeffekt erzeugt.

Die Möglichkeit staatliche Transferleistungen zu erhalten war immerhin für jeden zweiten bis dritten Befragten, der aus der Arbeitslosigkeit gründete, ein Motiv. Bei Italienern war dies bei der Hälfte und bei Russlanddeutschen bei etwas mehr als jedem Dritten der Fall (Abb. 9.3/4; Anhang).

¹⁹ Dies wurden nur die Arbeitslosen gefragt.

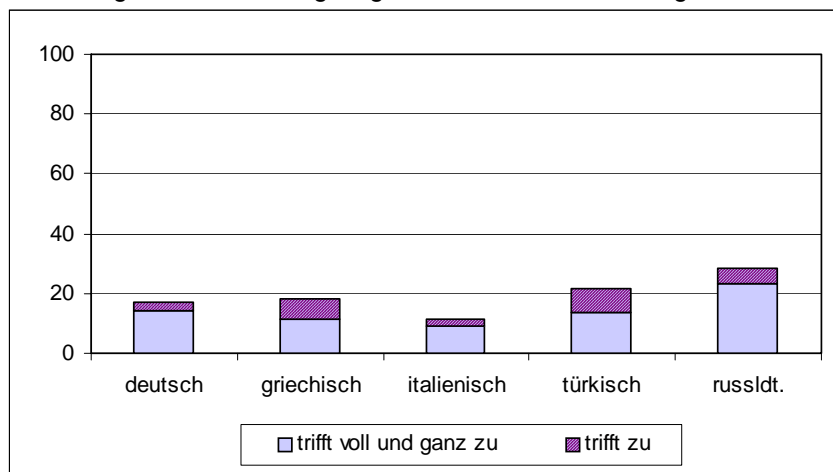
²⁰ Diese Gruppe umfasst zusätzlich zu den Erwerbslosen noch diejenigen, die einer Ausbildung nachgingen oder Hausfrauen und -männer.

²¹ Auf Grund der geringen Antworten bei dieser Frage werden die Kategorien „trifft zu“ und „trifft voll und ganz zu“ zusammengefasst.

*Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich
sonst arbeitslos geworden wäre“*

Aber nicht nur Arbeitslose wagen aufgrund mangelnder Beschäftigungsperspektiven den Sprung in die Selbständigkeit, sondern häufiger auch diejenigen, deren Arbeitsplatz bedroht ist. Ohnehin werden die meisten Gründungen von Personen vorgenommen, die zuvor in einem Arbeitsverhältnis standen (Dietrich 1999). Zwar mag der Druck in die Selbständigkeit zu wechseln für Arbeitslose größer als für Beschäftigte sein, aber Arbeitserfahrung ist gleichzeitig eine wichtige Voraussetzung für die Gründung eines Unternehmens (Brüderl et al. 1996). Hinzu kommt, dass viele von Arbeitslosigkeit Bedrohte, ggf. gar nicht erst abwarten bis sie tatsächlich vor dem „Nichts“ stehen, sondern rechtzeitig ihre berufliche Position verändern.

Abbildung 9.3/1: Gründung wegen drohender Arbeitslosigkeit



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Insgesamt gesehen hat sich weit über ein Viertel (28%) der befragten Russlanddeutschen selbständig gemacht, weil sie von Arbeitslosigkeit bedroht waren (Abbildung. 9.3/1). Dieser Anteil setzt sich fast ausschließlich aus denjenigen zusammen, die einer solchen Aussage „voll und ganz“ zustimmen. Das heißt er ist mit 25% fast doppelt so hoch wie unter den Deutschen. Aber auch im Vergleich mit anderen Migrantengruppen sahen sich Aussiedler in wesentlich stärkerem Umfang von Arbeitslosigkeit bedroht bevor sie in die Selbständigkeit starteten.

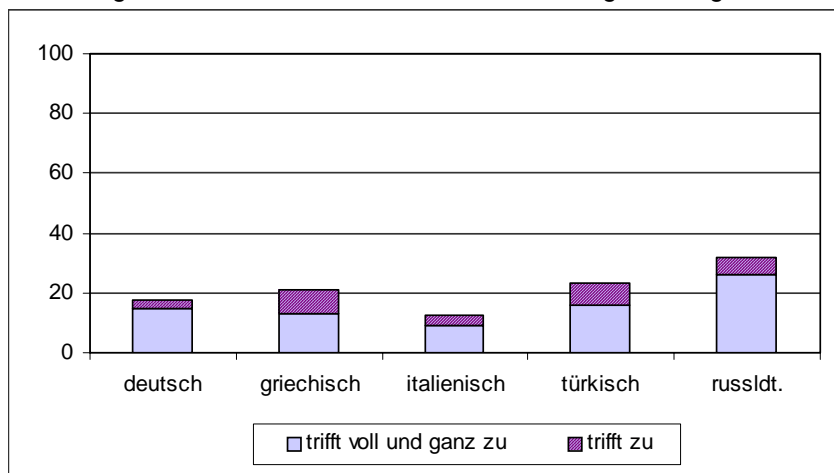
Arbeitslosigkeit hat bei Gründungen von Russlanddeutschen höhere Bedeutung

Werden alle im Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit stehenden Gründungsmotive bzw. die dabei im einzelnen auftretenden Fälle (ohne Mehrfachnennungen) zusammengefasst,²² dann bilden die Russlanddeutschen unter allen Ethnien die mit Ab-

²² Das heißt alle Fälle, in denen mindestens eins der Motive „Probleme eine Arbeitsstelle zu finden“, Unterstützung durch Arbeitsamt“ sowie „drohende Arbeitslosigkeit“ auftritt, wobei alle Doppelungen ausgeklammert wurden.

stand am stärksten betroffene Gruppe (Abbildung 9.3.2). Jeder dritte Russlanddeutsche (32%), der ein Unternehmen gegründet hat, ist entweder direkt aus der Arbeitslosigkeit gestartet oder war zumindest vor dem Wechsel in die Selbständigkeit durch Arbeitslosigkeit bedroht. dieser Proporz ist weit höher als der von Türken, bei denen immerhin jeder vierte Gründer in irgendeiner Art und Weise Erfahrung mit Arbeitslosigkeit machte. In diesen Anteilen sind aber diejenigen noch nicht enthalten, die aus irgendeiner anderen Form der Nichterwerbstätigkeit starteten.

Abbildung 9.3/2: Gesamtwert der durch Arbeitslosigkeit ausgelösten Gründungen



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Wie schon mit Blick auf die vorangegangenen Ergebnisse ersichtlich, wird dieser Anteil vor allem durch die einst von Arbeitslosigkeit bedrohten Gründer konstituiert. Leider war nicht zu ermitteln, in welchem Umfang diejenigen Beschäftigung hatten, die sich nicht als „zuvor arbeitslos“ bezeichneten.

9.3.2 Benachteiligungen in der abhängigen Beschäftigung

Die Erfahrung von oder Bedrohung durch Arbeitslosigkeit ist nur der „prominenteste“ aber nicht der einzige Push-Faktor. Insbesondere bei Zuwanderern kommen auch Lohndiskriminierung (Clark/ Drinkwater 2000) und eine blockierte Aufwärtsmobilität (Bates 1997) als auslösende Motive für den Schritt in die Selbständigkeit in Frage. Oftmals gilt für Aussiedler, ebenso wie für Ausländer, dass vergleichbare Qualifikationen und Tätigkeiten nicht zu den selben Einkommen und Aufstiegsmöglichkeiten, wie bei der einheimischen Bevölkerung führen (Rätzl 1999). Allerdings stellen Benachteiligungen zwar nachvollziehbare Beweggründe, demgegenüber allerdings keine erfolgversprechenden Ressourcen für den Schritt in die Selbständigkeit dar, so dass die Überlebenschancen solcher Unternehmen oftmals angezweifelt werden.

Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich in meinem früheren Betrieb benachteiligt wurde“

Einer Benachteiligung am Arbeitsplatz kommt insgesamt betrachtet keine größere Relevanz als Gründungsmotiv zu. Bei lediglich 10% der befragten Aussiedler spielte dieses Motiv eine wichtige Rolle (Abbildung 9.3/3 und Tabelle 9.3/5; Anhang). Das größte Gewicht hat dieser Beweggrund für die türkischstämmigen Unternehmer, von denen mit 20% fast doppelt so viele wie bei den Russlanddeutschen in diese Kategorie fallen. Auch bei den Einheimischen sowie bei den Griechen und Italienern liegt die Zustimmung zu diesem Motiv höher als bei den Aussiedlern.

Benachteiligungen am Arbeitsplatz stellen unter den Aussiedlern ganz offensichtlich ein eher vernachlässigbares Gründungsmotiv bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit dar. Dies ist vor dem Hintergrund der Feststellung, dass die Russlanddeutschen häufig ausbildungsinadäquate, unbefriedigende und schlechter bezahlte Tätigkeiten ausüben (vgl. Kapitel 5) eigentlich ein überraschendes Ergebnis. Allerdings muss bei der Interpretation der Befunde immer berücksichtigt werden, dass nur diejenigen befragt werden konnten, die es tatsächlich in die Selbständigkeit „geschafft“ haben. Das heißt viele Benachteiligte können möglicherweise aus anderen Gründen gar nicht den Weg in die Selbständigkeit einschlagen, etwa weil sie (auch) hierfür nicht die geeigneten Ressourcen haben. Dies mag bei Russlanddeutschen eines der in Frage kommenden Interpretationsmuster bei der Erklärung der insgesamt geringen Zahl Selbständiger sein. In der Tendenz kommt dieses Erklärungsmuster auch in Bezug auf nachfolgend untersuchtes Motiv zur Geltung.

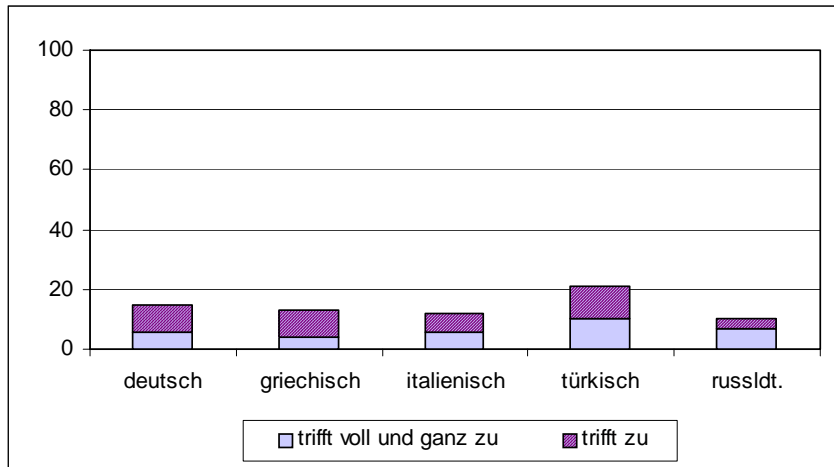
Motiv: „Ich habe mich selbständig gemacht, weil ich unzufrieden mit der Situation an meinem Arbeitsplatz war“

Die Unzufriedenheit mit einer Beschäftigung ist nicht zwangsweise mit einer Benachteiligung gleichzusetzen. Das heißt Unzufriedenheit muss nicht auf eine faktisch erkennbare Ungleichbehandlung zurückzuführen sein und ist daher eigentlich eine Situation, von der Migranten nicht unbedingt stärker als Einheimische betroffen sein müssen. Vielmehr können sich hierunter auch solche Personen finden, die mit ihrer Position in einer abhängigen Beschäftigung aus ganz subjektiven Gründen unzufrieden waren.

Von daher verwundert auch nicht, dass die von Unzufriedenheit Betroffenen zu etwa gleichen Anteilen in allen Herkunftsgruppen auftauchen. In etwa 20% der Aussiedler, der Deutschen und Türken, die vor ihrer Selbständigkeit erwerbstätig waren, gaben an, dass die Unzufriedenheit mit dem Arbeitsplatz ein Grund für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit war. Diese Werte liegen nur knapp vor denen der italienischstämmigen und griechischstämmigen Selbständigen, wo nur etwa 15-16% den geschilderten Fall für sich reklamierten (Abbildung 9.3/4 und Tabelle 9.3/6;

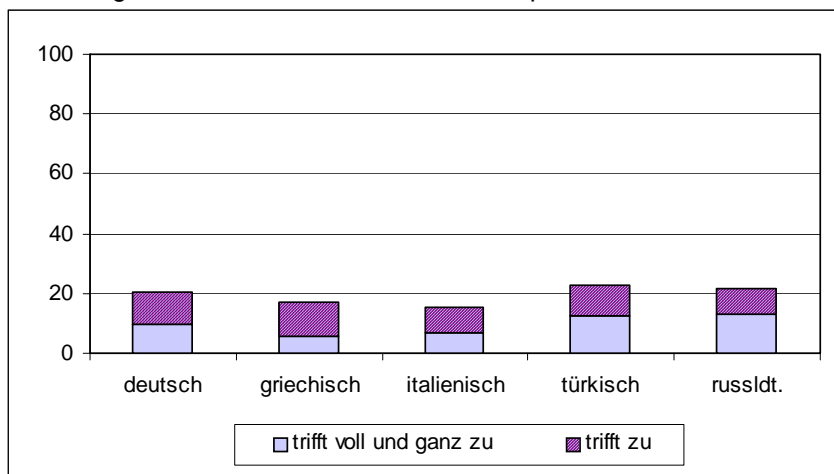
Anhang). Insgesamt gesehen war bei etwa jeden Fünften, die Unzufriedenheit mit dem Arbeitsplatz ein wichtiges Motiv für den Schritt in die Selbständigkeit.

Abbildung 9.3/3: Selbständigkeit aufgrund von Benachteiligung im früheren Betrieb



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Abbildung 9.3/4: Unzufriedenheit am Arbeitsplatz als Auslöser für die Selbständigkeit



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

9.4 Gründungsmotive und -zwänge von Frauen

Der Zugang von Frauen in die berufliche Selbständigkeit wird voraussichtlich von anderen Ressourcen, Gelegenheiten und Restriktionen geleitet als bei Männern (McManus 2001, Lohmann 2001, Leicht/ Welter 2004, Strohmeyer/ Tonoyan 2005). Zudem liegen aber auch über die Gründungsmotive und -zwänge von Frauen beim Wechsel in die Selbständigkeit sehr unterschiedliche Einschätzungen vor.

Insbesondere für das Motiv „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ oder für den Wunsch nach Flexibilität lassen sich je nach Untersuchungsmethode und Land unterschiedliche Stellenwerte ermitteln. Aus insgesamt nicht wenigen Untersuchungen (z.B. Scott 1986, Kehlbeck/ Schneider 1999, Ziegerer 1993, Rehkugler/ Voigt 1993) lässt sich ablesen, dass familiäre Gründe von vergleichsweise geringer Bedeutung sind. Der Anteil von Frauen, die „Vereinbarkeit“, "flexible Arbeitszeiten" oder ähnliche Gründe ausdrücklich als ein Hauptmotiv für den Schritt in die Selbständigkeit nennen, liegt in diesen Untersuchungen – grob betrachtet – lediglich zwischen einem Fünftel und einem Zehntel.²³ Allerdings liegt die Zustimmung in einzelnen Ländern zwischen 25% (Arai 2000 in Kanada) und 60% (Stigter 2000 in den Niederlanden). Hohe Werte ergeben sich auch bei Meyer und Harabi (2000), die jedoch nach der Wichtigkeit "flexiblerer Zeiteinteilung" fragen. Eine solche erachten immerhin 43% der (Schweizer) Frauen als "sehr wichtig". Auch das Motiv "Schaffung eines Arbeitsplatzes an geeigneter Lage" hält ein Viertel der Frauen für sehr wichtig. Nicht überraschend ist, dass jene Motive, die im Familienkontext zu sehen sind, in den meisten Studien deutlich häufiger von Frauen als von Männern angegeben werden.

Demgegenüber zeigen Untersuchungen, die Push- und Pull-Motive und ihre Auswirkungen auf den Erfolg untersuchen, dass erstens Pull-Motive (Unabhängigkeit, Selbstbestimmung usw.) von Frauen am häufigsten als Gründe für den Wechsel in die Selbständigkeit angegeben werden. Daneben wird zweitens aber auch auf die Push-Motive z.B. Diskriminierung in abhängiger Beschäftigung, Arbeitslosigkeit (Korunka et al. 2000) hingewiesen. Es kommt drittens hinzu, dass für Frauen etwa Zufriedenheit und Selbstverwirklichung wichtiger sind als Gewinn und Wachstum (z.B. Buttner/ Moore 1997).

Anhand der ifm-Primärerhebung werden im Folgenden die Geschlechterunterschiede in Bezug auf die Gründungsmotive und -zwänge von Aussiedlerinnen aus der ehemaligen Sowjetunion vorgestellt. Es wird herausgearbeitet wie sich ihre Motivlagen von denen der Männer gleicher Herkunft und von Betriebsinhaberinnen ande-

²³ Vergleiche lassen sich nur schwer ziehen, da sich die in den Befragungen zugrundeliegenden Variablen und Items stark unterscheiden und zudem meist auch Mehrfachnennungen möglich sind.

rer Herkunft unterscheiden.²⁴ Als Vergleichsgruppen werden selbständige deutsche Frauen und Gründerinnen aus den sogenannten Gastarbeiterländern herangezogen.

Geschlechtsspezifische Unterschiede

Soweit bisher Untersuchungen zu den Gründungsmotiven von Frauen vorliegen, wird hinsichtlich der Pull-Motive das Streben nach Unabhängigkeit und Eigenständigkeit betont. Boden (1999) kommt allerdings zum dem Ergebnis, dass dies für Frauen und Männer gleichermaßen gilt. Dies ist ein Ergebnis welches sich zumindest teilweise auch in der ifm-Erhebung findet. Der Wunsch nach beruflicher Unabhängigkeit ist sowohl bei russlanddeutschen Frauen (69%)²⁵ als auch bei den Männern (59%) eines der wichtigsten Gründungsmotive (Abbildung 9.4/1). Lediglich der Wunsch, die Qualifikation durch eine selbständige Tätigkeit besser verwerten zu können, nimmt unter den Russlanddeutschen beiderlei Geschlechts einen vergleichbaren Stellenwert ein.

Daneben kommt aber auch dem Wunsch, das eigene Einkommen zu verbessern eine große Bedeutung zu. Hier zeigen sich denn auch die deutlichsten Geschlechterunterschiede: Auf mehr als die Hälfte der Aussiedlerinnen traf dies in der Gründungssituation „voll und ganz zu“, wobei der Wert bei den Männer allerdings um 14%-Punkte darüber liegt. Dies entspricht den Ergebnissen einiger anderer Untersuchungen, die Männern eine stärker materiell ausgerichtete Motivlage attestieren.

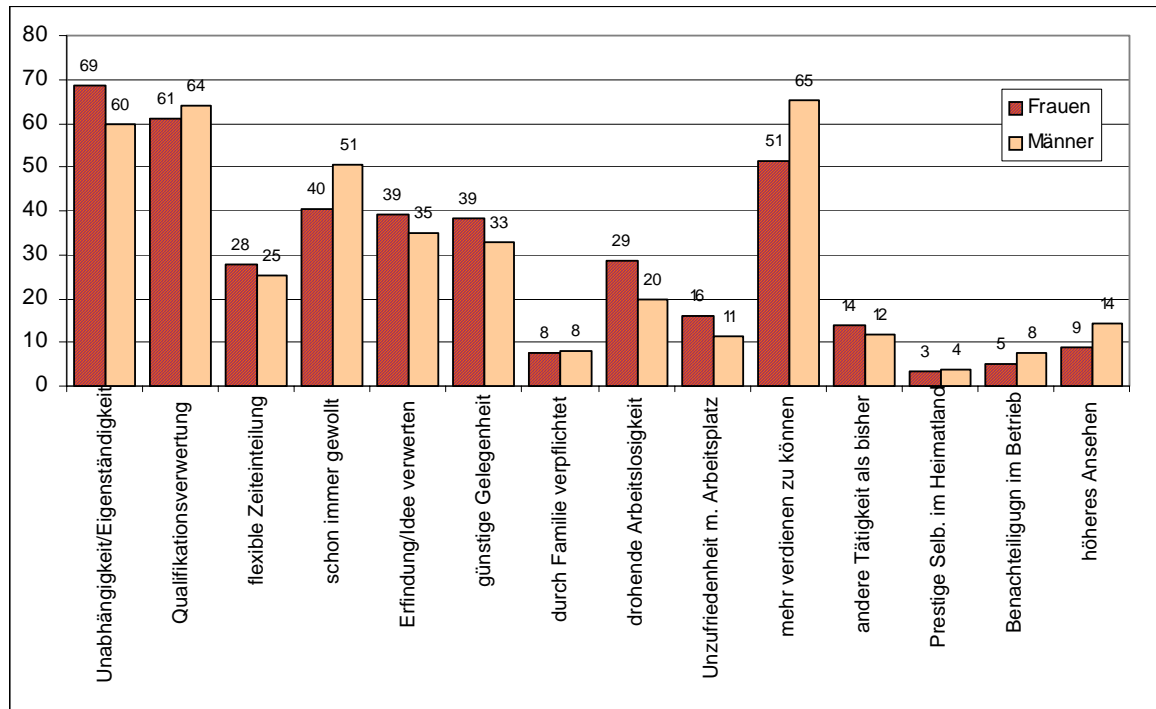
Unter den Push-Motiven ist drohende Arbeitslosigkeit, der am häufigsten genannte Gründungszwang. Von den vormals abhängig beschäftigten Frauen geben knapp 30% an, dass eine zu erwartende Arbeitslosigkeit den Schritt in die Selbständigkeit maßgeblich beeinflusst hat. Auf die männlichen Pendants traf dies dagegen nur auf 20% zu. Insgesamt spielt bei den russlanddeutschen Frauen, wenn sie denn gründen, (drohende) Arbeitslosigkeit eine wichtige Rolle. Benachteiligungen in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis sind dagegen diesbezüglich kaum von Bedeutung (nur bei 5% der Frauen), wobei Geschlechterdifferenzen unerheblich sind.

Alles in allem weisen die Gründungsmotive von Frauen und Männern aus der ehemaligen Sowjetunion eine recht homogene Struktur bzw. kaum geschlechtsspezifische Unterschiede auf.

²⁴ Von den hier abgefragten Push- und Pull-Motiven werden im Folgenden nur diejenigen vorgestellt, bei denen sich Auffälligkeiten finden. Anzumerken ist, dass die Befragung Prioritäten bei Motiven setzte, die in einem Zusammenhang mit Ethnizität stehen. So konnten nicht alle die in der geschlechtersensiblen Gründungsforschung zentralen Motivlagen berücksichtigt werden.

²⁵ Hier nur „trifft voll und ganz zu“. Unter Berücksichtigung derjenigen, die „trifft zu“ angeben, liegt die Zustimmung für Unabhängigkeit um die 75%.

Abbildung 9.4/1: Gründungsmotive „stimme voll und ganz zu“ (in %) von russlanddeutschen Frauen und Männern



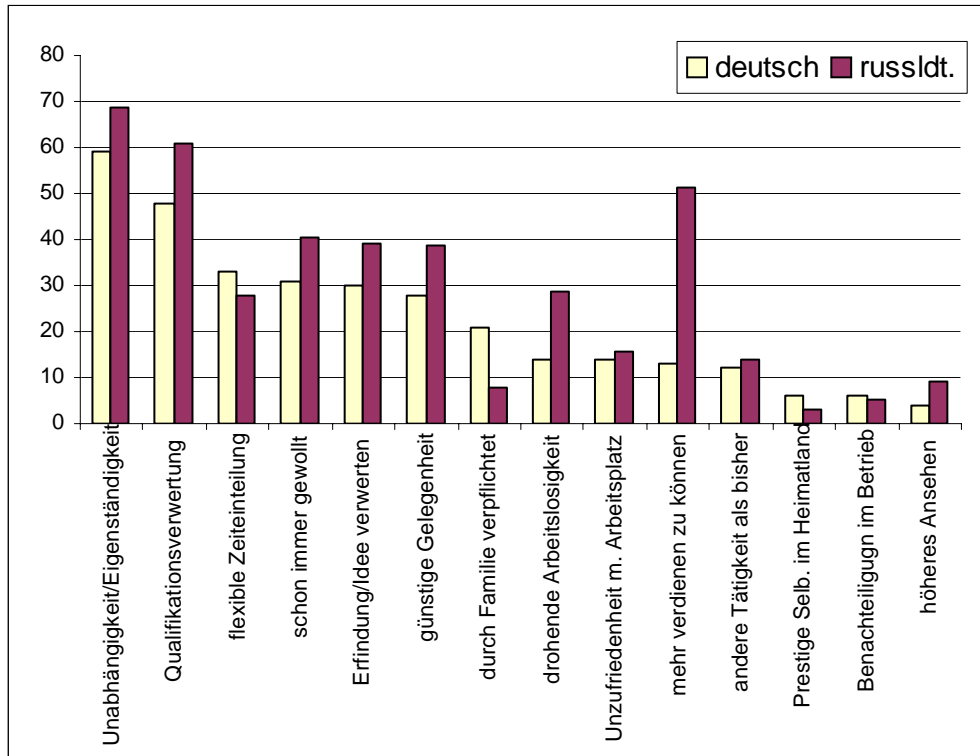
Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Vergleich russlanddeutsche vs. einheimische Gründerinnen

Aus dem Vergleich der Gründungsmotive von russlanddeutschen und einheimischen Frauen ergeben sich einige auffällige Unterschiede (Abbildung 9.4/2). So wollen Frauen aus der ehemaligen Sowjetunion weit häufiger als deutsche Frauen durch eine Existenzgründung ihre Einkommenssituation verbessern. Auf jede zweite Russlanddeutsche trifft dieser Grund „voll und ganz“ zu. Unter den deutschen Frauen ist dies dagegen nur bei 13% der Fall. Dieser Unterschied ist bemerkenswert! Einschränkung ist zu erwähnen, dass deutsche Frauen insgesamt bei der Antwortkategorie „stimme voll und ganz zu“ zurückhaltender sind als Frauen anderer Herkunft. Ein weiterer Unterschied besteht darin, dass die Pull-Motive „Unabhängigkeit“ und „Qualifikationsverwertung“, für Aussiedlerinnen einen höheren Stellenwert einnehmen als bei deutschen Frauen. Hier spiegeln sich wiederum die bekannten Probleme der Aussiedler wider, eine ihrer Qualifikation entsprechende Arbeitsstelle zu finden. In bisherigen Studien zu der Arbeitsmarktsituation von Aussiedlern wurde festgestellt das russlanddeutsche Frauen zwar einerseits eine vergleichsweise hohe Formalqualifikation vorweisen, andererseits aber häufig Fähigkeiten besitzen die kaum auf dem hiesigen Arbeitsmarkt nachgefragt werden. Bei den Push-Motiven fällt die „Bedrohung durch Arbeitslosigkeit“ als Gründungsmotiv ins Auge. Russlanddeut-

sche Frauen nennen diesen Grund fast doppelt so häufig wie deutsche Betriebsinhaberinnen.

Abbildung 9.4/2: Gründungsmotive und -zwänge von deutschen und russlanddeutschen Frauen



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

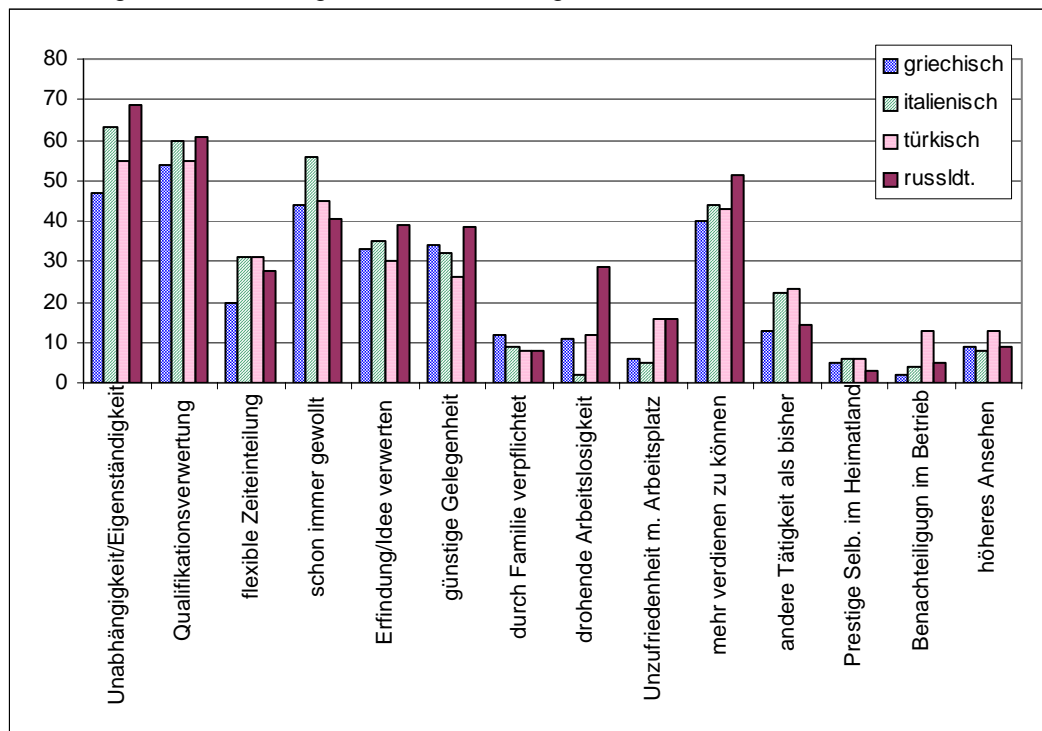
Dagegen fällt unter den deutschen Betriebsinhaberinnen die Zustimmung zu den familiär bedingten Gründungsmotiven höher als bei den russlanddeutschen Gründerinnen aus. So ist für die einheimischen Gründerinnen die berufliche Flexibilität, als Indikator für das Spannungsverhältnis von Familie und Beruf, etwas wichtiger als für deutschstämmige Gründerinnen aus der ehemaligen Sowjetunion. Die hierzulande geborenen Frauen geben auch mehr als doppelt so häufig wie ihre russlanddeutschen Pendanten an, dass sie auf Grund familiärer Verpflichtungen den Schritt in die Selbständigkeit gewagt haben. Allerdings kommt diesem Motiv generell keine große Bedeutung zu. Auf nur knapp ein Fünftel der selbständigen deutschen Frauen trifft dieses Motiv. Bei den Frauen aus Russland sind es nicht einmal halb so viel.

Aussiedlerinnen im Vergleich mit Frauen aus den Mittelmeerländern

Eine Gegenüberstellung der Gründungsmotive von russlanddeutschen Frauen und den Frauen aus ehemaligen „Gastarbeiterländern“ zeigt nur in wenigen Fällen auffällige Unterschiede. Einzig in Bezug auf die Motive „drohende Arbeitslosigkeit“ und „bessere Qualifikationsverwertung“ heben sich Frauen aus der ehemaligen Sowjetunion deutlich von den Frauen aus den Mittelmeerländern ab bzw. bezeichnen beide Motive häufiger als zutreffend (Abbildung 9.4/3). Vor allem der drohende

Verlust des Arbeitsplatzes bewegt Gründerinnen aus dem Osten stärker in Richtung Selbständigkeit als die Gründerinnen aus den südlichen Ländern. Während dies bei den Südeuropäerinnen tendenziell nur bei weniger als 10% der Fall ist, kommt dieses Motiv für die Frauen aus der ehemaligen Sowjetunion (mit fast 30%) wesentlich häufiger in Frage. Obwohl sie ein höheres Qualifikationsniveau besitzen scheinen russlanddeutsche Frauen größere Probleme bei der Suche nach einer Beschäftigung zu haben, weshalb sie eher in die berufliche Selbständigkeit wechseln.

Abbildung 9.4/3: Gründungsmotive und -zwänge von Frauen nach Herkunft



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Schlussbetrachtung

Russlanddeutsche Betriebsinhaberinnen unterscheiden sich von ihren männlichen Pendanten oder den Gründerinnen anderer Herkunft hinsichtlich solcher Gründungsmotive, die auf eine (der Gründung vorausgehende) nachteilige Arbeitsmarktpositionierung schließen lassen. Der Wunsch nach einer besseren Qualifikationsverwertung wird von russlanddeutschen Frauen häufiger als von den Vergleichsgruppen als zentrales Motiv für den Schritt in die Selbständigkeit genannt. Gleiches gilt für die Bedrohung durch Arbeitslosigkeit. Auch hier liegen die „Trefferquoten“ bei den Gründerinnen aus der ehemaligen Sowjetunion über denen der Männer oder den Gründerinnen anderer Herkunft. Es ist davon auszugehen, dass russlanddeutsche Frauen häufig über berufliche Qualifikationen verfügen, die in Deutschland nicht nachgefragt werden, weshalb sie gezwungen sind qualifikationsinadäquate, einfache

Tätigkeiten auszuüben und sich in Arbeitsmarktsegmenten zu bewegen, die sich zudem durch ein hohes Arbeitslosigkeitsrisiko charakterisieren lassen. Dies scheint manche Frau in die Selbständigkeit „zu treiben“. Auffällig ist darüber hinaus aber auch, dass russlanddeutsche Gründerinnen wesentlich häufiger als die einheimischen durch die Aussicht auf eine bessere Einkommensquelle in die Selbständigkeit wechseln. Insgesamt ergibt sich der Eindruck, dass die heute selbständigen russlanddeutschen Frauen aus einer schwächeren Position als die anderen Gruppen gegründet haben.

9.5 Gründungen als Reaktion auf drohende Arbeitslosigkeit

Die Zunahme beruflicher Selbständigkeit wird häufig mit steigender Arbeitslosigkeit in Verbindung gebracht (Pfeiffer 1999). Soweit sich die Debatte auf selbständige Migranten bezieht, bleibt die Debatte in Deutschland eher kontrovers.²⁶ Einerseits wird seit langem davon ausgegangen, dass ein beachtlicher Umfang an Gründungen mit gravierenden Arbeitsmarktproblemen und mit einer ökonomischen Marginalisierung verbunden ist (Blaschke/ Ersöz 1987, Gieseck/ von Loeffelholz 1994, Pütz 2003). Aufgrund der Einkommensunterschiede zwischen abhängig und selbständig Beschäftigten sehen Özcan und Seifert (2000) demgegenüber in den unternehmerischen Initiativen von Migranten eher ein Zeichen ökonomischer Integration, auch wenn die wirtschaftliche Fixierung auf arbeitsintensive, gewinnarme Branchen bei einigen Herkunftsgruppen das Integrationspotential der beruflichen Selbständigkeit in Frage stellt (Özcan 2002).

Allerdings stützen sich bisherige Untersuchungen über die Gründungsursachen von Migranten hauptsächlich auf Vergleiche von individuellen und betrieblichen Leistungsmerkmalen. Der betriebliche Erfolg erlaubt aber nicht unbedingt einen Rückschluss darauf, welche Motive eine Existenzgründung beeinflusst haben. Erkenntnisse über die den Gründungsentscheidungen zugrundeliegenden Motive von Zuwanderern liegen so gut wie keine vor.²⁷ Welche Bedeutung Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit oder aufgrund drohender Arbeitslosigkeit haben wurde in Bezug auf Migranten nur annähernd, und in Bezug auf Aussiedler noch gar nicht geklärt. Dieser Frage kann auch mit den vorliegenden Daten nicht treffsicher, aber immerhin ansatzweise nachgespürt werden. Hierzu wären Längsschnittdaten und -analysen erforderlich, die auch auf der Mikroebene Übergänge zwischen unterschiedlichen Erwerbspositionen erkennen lassen.

²⁶ Der Einfluss von Arbeitslosigkeit auf den Umfang an Gründungen speziell von Migranten wird eher auf internationaler Ebene diskutiert.

²⁷ Die Überprüfung „Push-Faktor-geleiteter“ Erklärungsansätzen scheiterte zumeist an der Datenlage.

Bisheriger Erkenntnisstand und weitere Fragen und Vorgehensweise

Auf Grundlage von Retrospektivfragen zur *früheren Erwerbssituation* von Gründern (Kapitel 6.2) konnte zunächst aufgezeigt werden, dass selbständige Migranten zu einem höheren Anteil als deutsche vor ihrer Gründung arbeitslos waren. (Das in allen Herkunftsgruppen niedrige Niveau an Push-Gründungen ist vermutlich auf den Umstand zurückzuführen, dass die Stichprobe nur die tatsächlich am Markt aktiven Gründer umfasst.) Zusätzlich konnte anhand der *Motivlage* und einer bivariaten Betrachtung (Kapitel 9.3) aufgezeigt werden, dass Aussiedler häufiger aus der Arbeitslosigkeit oder auf Grund drohender Arbeitslosigkeit den Schritt in die Selbständigkeit einschlagen als dies bei den Deutschen oder den Angehörigen der Anwerbestaaten der Fall ist. Besonders auffällig ist, dass zwischen einem Drittel und einem Viertel aller russlanddeutschen Selbständigen bekennt, dass sie die Furcht vor Arbeitslosigkeit zur Gründung trieb.

Allerdings stellt sich die Frage, welches die eigentlichen, das heißt die „hinter“ dem Merkmal „Russlanddeutsche“ stehenden Ursachen der häufigeren Push-Gründungen sind. Schließlich ist ihr Status als Spätaussiedler mit bestimmten sozialen Charakteristika verbunden. Daher mag das in einer bivariaten Betrachtung festgestellte Ergebnis, dass sich russlanddeutsche Selbständige besonders häufig aufgrund einer Bedrohung durch Arbeitslosigkeit selbständig machen, auch schlicht nur das Resultat prädisponierender Eigenheiten bzw. der Einfluss von Drittvariablen sein.

Daher wird mit dem Verfahren der logistischen Regression geprüft, welche Charakteristika die Wahrscheinlichkeit erhöhen oder verringern, dass ein (heute) Selbständiger sein Unternehmen aufgrund drohender Arbeitslosigkeit gegründet hat.²⁸ Ferner wird in diesem ersten Schritt geschätzt, ob für Aussiedler dieses Gründungsmotiv auch unter Kontrolle zusätzlicher Einflussfaktoren eine stärkere Bedeutung als für Deutsche hat. In einem zweiten Schritt werden dann die Determinanten von Gründungen aufgrund drohender Arbeitslosigkeit separat für Russlanddeutsche und Deutsche betrachtet.

Neben der Herkunft der Befragten werden als Kontrollvariablen das Alter (zum Gründungszeitpunkt), das Geschlecht, das Qualifikationsniveau sowie der Gründungszeitpunkt²⁹ verwendet.

²⁸ D.h. die Ergebnisse geben nur Auskunft darüber, ob sich russlanddeutsche Selbständige häufiger als deutsche aufgrund von Problemen am Arbeitsmarkt selbständig gemacht haben. Ein Rückschluss auf die generelle Arbeitsmarktintegration ist mit den nachfolgenden Analysen nicht möglich. Der Schritt in die Selbständigkeit ist nur *eine* Möglichkeit um drohender Arbeitslosigkeit zu entgehen und nicht jede Person die von Arbeitslosigkeit bedroht ist nimmt eine selbständige Tätigkeit auf.

²⁹ Das Gründungsjahr spiegelt die gesamtwirtschaftliche Situation zu dem entsprechenden Zeitpunkt wider. In Zeiten hoher Arbeitslosigkeit werden ggf. mehr Existenzgründungen wegen drohender Arbeits-

Determinanten des Gründungsmotivs „Drohende Arbeitslosigkeit“

Im Folgenden wird untersucht, ob russlanddeutsche häufiger als deutsche Selbständige ihre Unternehmen aufgrund drohender Arbeitslosigkeit gegründet haben, wobei das Gründungsmotiv „Bedrohung durch Arbeitslosigkeit“ als dichotome abhängige Variable in die Regression eingeht.³⁰ Die unabhängigen Variablen wurden in zwei Blöcken in das Modell eingeführt. Im ersten Schritt (Modell 1a) werden nur die sozialen Bestimmungsfaktoren berücksichtigt, also die Herkunft einer Person (einheimischer Deutscher oder Aussiedler), ihr formales Humankapital und die soziodemographischen Merkmale, Alter und Geschlecht. Im zweiten Schritt (Modell 1b) wird zusätzlich der Zeitpunkt des Wechsels in die Selbständigkeit berücksichtigt, um der gesamtwirtschaftlichen Situation zum Gründungszeitpunkt Rechnung zu tragen. Anschließend wird zusätzlich in einem neuen Modell geschätzt, welche Merkmale speziell unter den Russlanddeutschen die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass sie wegen drohender Arbeitslosigkeit gegründet haben.

Die in den Tabellen 9.5/1 und 9.5/2 dargestellten Effektkoeffizienten können hierbei als Chancenverhältnisse (bzw. Odds-Ratio) interpretiert werden, und zeigen an, um das wie vielfache eine Variable die Wahrscheinlichkeit, dass drohende Arbeitslosigkeit die Aufnahme der Selbständigkeit beeinflusst hat, erhöht. Der Blick auf das Determinationsmaß Pseudo R^2 zeigt bei beiden Modellen nur eine geringfügig variierende Erklärungskraft. Während die Erklärungskraft im ersten Modell bei 0,08 liegt, erhöht sie sich unter Einbezug des Jahres der Existenzgründung auf 0,1. Das heißt die Erklärungskraft der Modelle ist eingeschränkt. Immerhin jedoch besteht bei einzelnen Zusammenhängen ein zum Teil beachtlich hohes Signifikanzniveau.³¹

Durch *Modell 1a*,³² bzw. auch unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren, bestätigt sich der zuvor schon bivariat festgestellte Befund, dass die Russlanddeutschen häufiger als Deutsche aufgrund drohender Arbeitslosigkeit ihre selbständige Tätigkeit aufgenommen haben. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Aussiedler aus der ehemaligen Sowjetunion dieses Gründungsmotiv nennt, ist um das anderthalbfache höher als bei einem Deutschen. Auch für Frauen spielt dieses Motiv eine größere Rolle.

losigkeit vorgenommen. Allerdings verringert sich im Zeitverlauf die Wahrscheinlichkeit, dass die aus einer ökonomischen Notlage entstandenen Gründungen noch in der Stichprobe enthalten sind. Dieser Effekt wird zudem durch das Problem der zeitlichen Invarianz verstärkt. Mit zunehmender Dauer der Selbständigkeit werden wohl vor allem Gründungsmotive genannt, die sich erst im Laufe der Selbständigkeit herausgebildet haben und nicht unbedingt mit den ursächlichen Motivlagen übereinstimmen. Die Anerkennung des Gründungsmotivs „drohende Arbeitslosigkeit“ könnte daher ggf. mit zunehmendem Betriebsalter abnehmen.

³⁰ mit der Ausprägung „1“ als zutreffend und „0“ als nicht zutreffend.

³¹ Zieht man an dieser Stelle den Wald-Test heran zeigt sich, dass das Alter zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung die wichtigste Einflussgröße innerhalb des Modells darstellt.

³² Modell ohne Berücksichtigung des Gründungsjahres.

Sie gründeten fast eineinhalbmals häufiger aus Furcht vor Arbeitslosigkeit als Männer. Im übrigen steigt mit zunehmenden Alter der Befragten die Wahrscheinlichkeit deutlich an, dass sie wegen drohender Arbeitslosigkeit gründeten. Unter Personen, die zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung zwischen 46 und 55 Jahre alt waren, ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie aus dem genannten Grund in die Selbständigkeit wechselten um das 4,2-fache höher als in der Gruppe der unter 35-Jährigen. Bei denjenigen, die zum Zeitpunkt der Existenzgründung bereits über 55 Jahre alt waren ist diese Wahrscheinlichkeit sogar 5,7 mal so hoch. Dieser Zusammenhang erscheint plausibel. Zwar genießen ältere Beschäftigte teils Kündigungsschutz, aber wenn ihr Arbeitsplatz dann doch in Gefahr ist, dann haben sie meist größere Probleme eine Ersatzbeschäftigung zu finden. Da sie aber gleichzeitig in einer etablierteren Position als Jüngere sind, dürften sie sich auch eher noch vor Eintritt in die Arbeitslosigkeit um eine Alternative kümmern. Dies kann umso mehr eine selbständige Tätigkeit sein, da sie zumeist auch mehr Berufserfahrung als die Jüngeren aufweisen.

Tabelle 9.5/1: Modell 1a und 1b: Wahrscheinlichkeit mit welcher das Gründungsmotiv „Bedrohung durch Arbeitslosigkeit“ zutrifft

		Modell 1a	Modell 1b
Herkunft	<i>Deutsche (Ref.)</i>		
	Aussiedler	1,54 **	1,27
Berufsbildung	<i>FH/Uni (Ref.)</i>		
	Kein Abschluss	3,48 ***	3,50 ***
	Lehre o.ä.	1,05	1,09
	Meister/ Techniker	0,79	0,78
Alter (bei Gründung)t	<i>18-35 Jahre (Ref.)</i>		
	36-45 Jahre	1,98 ***	1,79 ***
	46-55 Jahre	4,25 ***	3,63 ***
	>55 Jahre	5,75 ***	4,62 ***
Geschlecht	<i>Männlich (Ref.)</i>		
	Weiblich	1,41 *	1,29
Jahr der Gründung	<i>vor 1989 (Ref.)</i>		
	1990-1994		2,25 ***
	1995-1999		1,85 **
	2000-2004		2,95 ***
Konstante		0,12 ***	0,07 ***
Pseudo R ²		0,08	0,10

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Ein hohes Arbeitsloskeitsrisiko tragen vor allem Geringqualifizierte, weshalb anzunehmen ist, dass sich unter Selbständigen, die aus Furcht vor Arbeitslosigkeit gegründet haben, viel häufiger auch Personen ohne eine Berufsausbildung befinden. Dies bestätigen in anderer Betrachtung auch die Daten: Unter den Befragten ohne Berufsabschluss ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie wegen drohender Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit wechselten 3,5 mal höher als bei Hochschulabsolventen.

Die Ergebnisse der Regressionsschätzung in Modell 1a lassen also den Schluss zu, dass es vor allem die Problemgruppen am Arbeitsmarkt sind, die besonders häufig wegen drohender Arbeitslosigkeit eine selbständige Existenz aufnehmen.

In *Modell 1b* wird neben den sozialdemographischen Variablen noch zusätzlich der Zeitpunkt der Gründung berücksichtigt. Es zeigt sich, dass die individuellen Reaktionen auf die Bedrohung durch Arbeitslosigkeit letztendlich auch im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Grundstimmung zu sehen sind, in welcher eine Gründung erfolgt. Bei Berücksichtigung des Gründungsjahres verringert sich an einigen Stellen die Einflussstärke der aufgezeigten Effekte. Die durch den Aussiedler-Status und das Geschlecht ausgelösten Effekte verlieren sogar gänzlich ihre Signifikanz. Das heißt, die zuvor dargestellten Einflüsse müssen im Kontext des noch nicht lange zurückliegenden Zeitraums beurteilt werden, in welchem Frauen und Aussiedler gründeten (siehe im folgenden). Demgegenüber bleibt der Effekt des Lebensalters bestehen, geht aber zurück. Einzig die Stärke der Wahrscheinlichkeit, dass sich jemand ohne Berufsabschluss viel eher aus Furcht vor Arbeitslosigkeit selbständig macht als eine hochgebildete Person, bleibt vom Einfluss des Zeitraums unberührt.

Dafür wächst unter den befragten Selbständigen die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich wegen drohender Arbeitslosigkeit zur Gründung entschlossen haben im Zeitverlauf. Das heißt sie wird in den 3 (betrachteten) Perioden nach 1990 immer höher. Am größten ist sie bei denjenigen, die in den letzten 5 Jahren (2000-2004) gründeten, wo sie in etwa 3 mal so hoch ausfällt als bei einer Gründung vor 1990. Soweit die These stimmt, dass Push-Gründungen von geringerer Nachhaltigkeit sind, dürfte natürlich ein Teil dieser Effekte auf deren Sterblichkeit zurückzuführen sein. Das heißt, die jüngeren „Notgründungen“ sind in der Stichprobe stärker präsent.

Dennoch kann festgehalten werden, dass der Zeitraum in welchem gegründet wurde, einige andere Effekte nivelliert. Es ist also offensichtlich weniger die Tatsache, dass jemand Aussiedler oder weiblichen Geschlechts ist, die dazu führt, dass ein großer Teil dieser Personen aus Furcht vor Arbeitslosigkeit gründet. Vielmehr ist es in beachtlichem Maße dem Umstand zuzuschreiben, dass sie eben unter den Rahmenbedingungen der letzten Jahre gegründet haben. Dagegen bleibt der Alterseffekt hiervon unberührt genauso wie die Beobachtung, dass vor allem Geringqualifizierte Push-Gründungen „erzeugen“. Dies ist offenbar zu allen Zeitpunkten gleichermaßen der Fall, da insbesondere diejenigen ohne Ausbildung schon immer auch ein hohes Arbeitslosigkeitsrisiko tragen.

Determinanten der Gründungen von Einheimischen und Russlanddeutschen

Es stellt sich die Frage, durch welche Einflüsse das Gründungsmotiv „Bedrohung durch Arbeitslosigkeit“ bei einer separaten Betrachtung einzelner Gruppen bestimmt wird bzw. wie sich die Determinanten in Bezug auf Einheimische (*Modell 2a*) und Russlanddeutsche (*Modell 2b*) unterscheiden.

Die abhängige Variable wird wie zuvor schon durch die Frage geleitet, ob bei Personen das Gründungsmotiv „drohende Arbeitslosigkeit“ zutrifft oder nicht.³³ Beide Modelle besitzen insgesamt betrachtet wiederum nur eine mäßige Erklärungskraft. So beträgt das Pseudo R² bei den Deutschen 0,09 und bei den Russlanddeutschen 0,13. In den Modellen wurden alle Variablen gleichzeitig eingeführt.

Tabelle 9.5/2: Modell 2a und 2b: Herkunftsspezifische Determinanten von Gründungen wegen drohender Arbeitslosigkeit.

		2a) Einheimische	2b) Russlanddeutsche
Berufsbildung	<i>FH/Uni (Ref.)</i>		
	Kein Abschluss	1,05	6,14 ***
	Lehre o.ä	0,46	1,31
	Meister/Techniker	0,22	0,74
Alter (bei Gründung) 18-35 J. (Ref.)			
	36-45 Jahre	2,03 **	1,76 **
	46-55 Jahre	2,54 **	5,17 ***
	>55 Jahre	7,01 ***	1,63
Geschlecht	<i>Männlich (Ref.)</i>		
	Weiblich	0,90	1,85 **
Jahr der Gründung	<i>vor 1989 (Ref.)</i>		
	1990-1994	2,32 **	2,55
	1995-1999	1,32	3,00 *
	2000-2004	1,86 *	4,73 **
Konstante		0,12 ***	0,05 ***
Pseudo R ²		0,09	0,13

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

In dieser separaten Gruppenbetrachtung zeigen sich zwischen den Deutschen und den Russlanddeutschen einige auffällige Unterschiede (Tabelle 9.5/2). Während unter den gering qualifizierten russlanddeutschen Selbständigen, das Gründungsmotiv „Furcht vor Arbeitslosigkeit“ mit 6 mal höherer Wahrscheinlichkeit als unter den selbständigen Aussiedlern mit Hochschulabschluss auftritt, werden bei den Deutschen diesbezüglich über die Berufsabschlüsse hinweg keine Differenzen ersichtlich. Es ist also ganz offensichtlich, dass die „Ökonomie der Not“ ein Phänomen unter den ungelerten Aussiedlern darstellt. Die besser Gebildeten scheinen weit seltener

³³ mit der Ausprägung „1“ als zutreffend und „0“ als nicht zutreffend.

aus einer Notsituation heraus gegründet zu haben. Dies ist insofern etwas überraschend, da unter den Russlanddeutschen der ansonsten bekannte Zusammenhang zwischen Qualifikation und Arbeitslosigkeit nicht in gleicher Weise gilt bzw. auch die Akademiker stark von Arbeitslosigkeit betroffen sind (Kap. 5.4). Ein Effekt auf das Gründungsmotiv zeigt sich diesbezüglich aber dennoch nicht.

Welchen Einfluss nimmt das Lebensalter auf die Frage, ob jemand aus Furcht vor Arbeitslosigkeit gründet? Während unter den deutschen Selbständigen die Wahrscheinlichkeit für den genannten Zusammenhang mit dem Lebensalter steigt, zeigt sich diese Beziehung bei den Russlanddeutschen nur bis zur Altersgruppe der 46-55-Jährigen, wo sie am stärksten ausfällt, aber dann in der nächst höheren Altersklasse nicht mehr auftaucht.

Schließlich ist auch bei den Frauen aus der ehemaligen Sowjetunion die Wahrscheinlichkeit, dass drohende Arbeitslosigkeit den Schritt in die Selbständigkeit beeinflusst hat, fast doppelt so groß wie unter den russlanddeutschen Männern. Auch dieser Befund muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die Frauen unter den Russlanddeutschen die größeren Arbeitsmarktp Probleme haben (Westphal 1999) weshalb der stärkere Druck zur Suche nach Alternativen auch plausibel erscheint. Unter den einheimischen Deutschen gibt es hingegen keinen geschlechtsspezifischen Zusammenhang.

Auch der Gründungszeitraum spielt eine dominierende Rolle, vor allem bei den Aktivitäten von Russlanddeutschen: Je weniger Zeit seit der Existenzgründung vergangen ist, desto eher wurde der Schritt in die Selbständigkeit durch drohende Arbeitslosigkeit ausgelöst. Dieser Effekt ist bei den einheimischen Deutschen zwar auch erkennbar, aber nicht konsistent im Sinne eines quasi „linearen“ Zusammenhangs. Hier wird nochmals mit spezifischem Blick auf die Russlanddeutschen ersichtlich, dass die Bedeutung von Push-Gründungen in dieser Gruppe zwar mit einzelnen sozialen Charakteristika in Verbindung stehen, aber zusätzlich auch noch der Faktor Zeit eine Rolle spielt: Allein aufgrund der Tatsache, dass es sich bei Russlanddeutschen vor allem um sehr junge Unternehmen handelt (vgl. Kap. 8.4) die in schwierigen Zeiten entstanden, ist naheliegend, dass nicht wenige der „jungen Gründungen“ aus Furcht vor Arbeitslosigkeit entstanden. Dies schließt nicht aus, dass bei russlanddeutschen Gründern auch schon in der Vergangenheit dieses Motiv (relativ betrachtet) häufiger als bei anderen Gruppen auftauchte. Denn soweit Push-Gründungen tatsächlich eine geringere Überlebensdauer haben, schwindet die Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens in der Stichprobe. Darauf alleine kann der Effekt jedoch kaum zurückgeführt werden, da dies sonst ja auch bei den einheimischen Deutschen der Fall sein müsste.

Abschließend kann an dieser Stelle festgehalten werden, dass es in der Gruppe der Russlanddeutschen vor allem die Problemgruppen des Arbeitsmarktes sind, also ältere Personen, Frauen und Personen ohne Berufsabschluss, deren Gründungsentscheidung durch die Bedrohung durch Arbeitslosigkeit beeinflusst wurde. Bei den deutschen Gründern erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass dies der Fall ist, dagegen nur mit zunehmenden Alter. Letzteres ist in Anbetracht der Arbeitslosenstruktur nachvollziehbar.

9.6 Fazit

Zwar lassen sich zwischen den Gründungsmotiven von russlanddeutschen Selbständigen und denen von Selbständigen anderer Herkunft einige Gemeinsamkeiten erkennen, doch sind die Unterschiede von größerer Relevanz. Ähnlichkeiten sind zunächst darin zu sehen, dass bei Aussiedlern wie auch bei den übrigen Migranten, die durch Pull-Faktoren ausgelösten Gründungen ein quantitativ höheres Gewicht besitzen als Gründungen die auf Push-Faktoren beruhen. Allerdings weisen die Entscheidungen von Russlanddeutschen im Vergleich zu anderen Migrantengruppen sowie auch zu den Einheimischen ein tendenziell höheres Maß an Unfreiwilligkeit auf. Es ist davon auszugehen, dass „erzwungene“ Entscheidungen problematischer für die Entwicklung von beruflicher Selbständigkeit sind als Gründungen, die das Ergebnis von Kreativität und Anreizen darstellen. So sollten selbst bei einem vergleichsweise niedrigen Level an Push-Gründungen die Implikationen einer „Ökonomie der Not“ nicht übersehen werden.

Die idealtypisch geführte Diskussion um Push- und Pull-Effekte verstellt allerdings den Blick darauf, dass die Gründungsentscheidung oftmals durch ein ganzes *Bündel an unterschiedlichen Motiven* herbeigeführt wird. Bei über einem Drittel (37%) handelt es sich sogar um eine Kombination aus Push- und Pull-Motiven.

Wie sehen die *Pull-Motive* bei Russlanddeutschen aus? Am häufigsten nennen Aussiedler als Motiv der Gründung eine beabsichtigte Einkommensverbesserung, bessere Verwertungsmöglichkeiten ihrer Qualifikation und den Wunsch unabhängig und eigenständig zu sein. Dies geben jeweils vier Fünftel der Befragten an. Bedenkt man, dass Russlanddeutsche eher nachteilige berufliche Positionen einnehmen, ist die Betonung der Qualifikationsverwertung und der Einkommensverbesserung nicht überraschend. Genauso wenig wundert, dass für die aus der ehemaligen Sowjetunion Übergesiedelten eine „Kultur der Selbständigkeit“ so gut wie keine Rolle spielt.

In der Reihe an *Push-Motiven* wird das der drohenden Arbeitslosigkeit am häufigsten genannt. Knapp jeder Dritte zuvor abhängig beschäftigte Russlanddeutsche (30%) gab an, dass der drohende Verlust des Arbeitsplatzes die Entscheidung für die

Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit beeinflusst hat. Zwar gründen Russlanddeutsche weit häufiger als andere aus diesem Grund. Unter Kontrolle zusätzlicher Einflussfaktoren zeigt sich jedoch, dass hierfür vor allem die in den letzten 5 Jahren initiierten Gründungen verantwortlich sind. Da in jüngerer Zeit die durch Arbeitslosigkeit induzierten Existenzgründungen generell zugenommen haben und die Russlanddeutschen viele Neuzuwanderer und überproportional viel junge Unternehmen stellen, erlangen Push-Gründungen hier ein insgesamt höheres Gewicht. Bei allem ist wird deutlich, dass die am Arbeitsmarkt benachteiligten Gruppen unter den Russlanddeutschen, also Personen ohne Berufsabschluss, Frauen und ältere Arbeitnehmer, häufiger als andere aus Furcht vor Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit flüchten. Dagegen spielen zu unserer Überraschung Unzufriedenheit mit der letzten Tätigkeit und Benachteiligungen am Arbeitsplatz keine so große Rolle, obwohl Russlanddeutsche häufig unbefriedigende Positionen besetzen.

In diesem Zusammenhang muss daran erinnert werden, dass zum einen Push-Gründungen auch unter den Russlanddeutschen eher in der Minderheit sind und zum anderen, dass die Motivstruktur natürlich ausschließlich durch diejenigen beeinflusst wird, die den Schritt in die Selbständigkeit geschafft haben. Das heißt, Motive und Versuche, die letztlich scheiterten, kommen nicht zur Geltung. Dies ist insofern wichtig, da neben den Motiven weit mehr noch die Ressourcen von Bedeutung sind.

Vergleicht man die Gründungsmotive der Russlanddeutschen mit denen der Einheimischen oder der „Gastarbeiternationen“ nehmen die Aussiedler eine Position dazwischen ein. Einige ihrer Motive entsprechen eher denen der Deutschen insgesamt, bei anderen Beweggründen liegen sie näher an den Ausländergruppen. Auffallend ist, dass Russlanddeutsche von allen betrachteten Gruppen am häufigsten mit der Absicht gründeten, hierdurch ihr Einkommen zu verbessern.

Die Gründungsmotive von russlanddeutschen Frauen und Männern unterscheiden sich nur geringfügig, wenn man davon absieht, dass drohende Arbeitslosigkeit von Frauen häufiger genannt wird als von Männern. Im Vergleich zu den einheimischen deutschen Frauen sowie auch zu denen aus den Mittelmeerländern betonen die russlanddeutschen Frauen drohende Arbeitslosigkeit und den Wunsch nach Einkommensverbesserung häufiger als Gründungsmotiv.

10. Gründungsvorbereitung und Unterstützung

Wie in kaum einer anderen Lebensphase eines Unternehmens steht in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase die Person des Unternehmers im Vordergrund (Klandt 1995: 1). Es sind aber nicht immer nur die allgemeinen selbständigkeitsrelevanten Humankapitalressourcen, wie Bildung, Branchenkenntnisse und Arbeitserfahrung (vgl. ausführlich Kapitel 7), welche die Entwicklung und den Erfolg von Unternehmen bestimmen. Darüber hinaus werden in der frühen Phase der Gründung sehr spezielle Kenntnisse verlangt, die das Unternehmen überhaupt erst „zum Laufen“ bringen und dabei gleichzeitig über den künftigen Erfolg entscheiden. Von hoher Bedeutung ist fundiertes Wissen zu den zentralen Fragen der Gründungsplanung, -strategie und -finanzierung. Diese Kenntnisse werden in der Regel nicht im Rahmen schulischer, beruflicher oder anderen Formen allgemeiner oder fachlicher Bildung vermittelt und sie werden selten von den Gründern selbst entwickelt. Vielmehr entstehen sie durch die Ressourcen-Zufuhraktivitäten (Wippler 1998) einer zwischenzeitlich gewachsenen Zahl gründungsfördernder Institutionen, die allerdings nicht unbedingt und überall auf die Probleme von Migranten vorbereitet sind.

Mit der Bereitstellung einer geeigneten Infrastruktur und der Ausgestaltung von Unterstützungsmassnahmen in den Bereichen Information, Aus- und Weiterbildung, Beratung und Finanzierung sollen die gründungsrelevanten Transaktionskosten (vor allem Such-, Informations- und Anbahnungskosten) gesenkt werden (Picot et al. 1989, Neubauer 2002). Maßgeblich ist also auf der einen Seite die Bereitschaft der Gründungswilligen, den Gründungsprozess *planend vorzubereiten* und auf der anderen Seite die – allerdings umfeldbedingten – *Beratungsangebote in Anspruch* zu nehmen. Dies ist bei Zuwanderern keine Selbstverständlichkeit. Bisherige Befunde zur Frage der Inanspruchnahme von Beratung lassen darauf schließen, dass ausländische Unternehmer in der Gründungsphase seltener professionelle Hilfe von Anderen in Anspruch nehmen (Öksüz 2001, Leicht et al. 2004), wobei allerdings über Aussiedler gar nichts bekannt ist. Hierauf und speziell auf die Bereitschaft einen Businessplan aufzustellen und Beratung in Anspruch zu nehmen wird in *Kapitel 10.1* eingegangen.

Darüber hinaus sind Gründer aber nicht nur auf Informationen und Beratung sondern auch auf ideelle Unterstützung sowie vor allem auf *finanzielle Hilfe* angewiesen. Die meisten Studien stimmen darin überein, dass in der Anfangsphase vor allem Finanzierungsprobleme eine maßgebliche Rolle spielen (Bensch 1992, Dieterle/Winckler 1995). Dazu gehört die Eigenkapitalausstattung sowie die Beschaffung von Fremdkapital. Der *Zugang zu Krediten* und letztlich die Gründungsfinanzierung durch Banken oder öffentliche Institutionen ist von eminenter Bedeutung für die

Entwicklungschancen der jungen Unternehmen. Spätestens seit der grundlegenden Arbeit von Light (1987) wird häufig davon ausgegangen, dass Migranten zur Unternehmensfinanzierung verstärkt auf Netzwerke bzw. auf die *Unterstützungsleistungen von Landsleuten oder speziell der Familie* zurückgreifen. Dies deutet sich auch im Fall von Deutschland an (Leicht et al. 2004). Allerdings wäre davon auszugehen, dass Spätaussiedler in voraussichtlich geringerem Umfang als die schon länger in Deutschland verweilenden Migrantengruppen auf die Ersparnisse oder die Finanzierungsbereitschaft von Verwandten oder Bekannten bauen können. Dieser Frage wird in *Kapitel 10.2* nachgespürt.

Charakteristisch für die Funktionsbedingungen von ethnischen Ökonomien sind jedoch nicht nur die materiellen sondern vor allem andere Formen *nicht-materieller Unterstützungsleistungen*. Beim Aufbau und der Entwicklung in der Frühphase von Migrantenunternehmen spielen innerethnische und familiäre Solidarität eine zentrale Rolle. Dies äußert sich nicht allein durch die Beschäftigung von Familienmitgliedern und Landsleuten (vgl. Kapitel 8.7) sondern möglicherweise auch in nicht entlohnten und insbesondere spontanen Hilfeleistungen von Verwandten und Bekannten. Der ausgeprägte Familiensinn von Aussiedlern (Dietz 1995, Westphal 1999) lässt erwarten, dass die aus dieser Gruppe kommenden Gründer mit entsprechenden Solidarleistungen rechnen können. Inwieweit dies tatsächlich der Fall ist, wird in *Kapitel 10.3* untersucht.

10.1 Businessplan und Beratungsbedarf

Eine maßgebliche Bedingung für den erfolgreichen Schritt in die Selbständigkeit ist die gründliche Vorbereitung und ggf. auch eine kompetente Beratung. Der hohe Bedarf an immateriellen Ressourcen stellt ein wesentliches Merkmal von Unternehmensgründungen dar (Neubauer 2002). Untersuchungen zeigen, dass Gründungen mit längerfristigen Vorbereitungen erfolgreicher sind als jene, die ihr Unternehmen ad hoc oder ohne systematische Vorbereitung eröffnen (Brüderl et al. 1996: 166, Jungbauer-Gans/ Preisendörfer 1991, Jansen/Weber 2002).

Erstellung eines Businessplans

Nach Ripsas (2005) ist der Business Plan, der auch als Geschäftsplan oder Unternehmenskonzept bezeichnet wird, „die niedergeschriebene unternehmerische Vision, fundiert durch betriebswirtschaftliche Daten. In ihm stellt der Entrepreneur seine Idee, den Nutzen für den Kunden, die Markteintrittsstrategie, das Produkt- bzw. Leistungserstellungskonzept, die Finanzierung und seine eigene Qualifikation dar“ (ebd. :1). Das heißt, mit der Erstellung eines schriftlichen Plans wird im Allgemeinen die Hoffnung verbunden, dass die Risiken einer Betriebsgründung minimiert

und vor allem Fehler frühzeitig erkannt und vermieden werden. Durch die schriftliche Niederlegung der anstehenden Arbeiten, der Finanzierungsquellen und der Geschäftsidee werden Lücken in der Vorbereitung auf die Betriebsgründung schneller offenkundig (Ripsas 2005).¹ Zusätzlich wird damit Beratern die Möglichkeit zur Einsicht in die Planung gegeben.

Russlanddeutsche Gründer unterscheiden sich diesbezüglich stark von ausländischen Gründern. Während unter den griechisch-, italienisch- oder türkischstämmigen Gründern lediglich knapp über ein Drittel ihrem Vorhaben einen schriftlichen Plan zugrundelegten, ist dies unter den Russlanddeutschen bei gut über der Hälfte der Fall (Tabelle 10.1/1). Dieser Anteil liegt sogar um rund 8%-Punkte höher als bei den einheimischen Deutschen und bildet einen eher überraschenden Befund, da auch ansonsten in der Forschungsliteratur eher niedrigere Werte dokumentiert werden (wobei zu Planungsintensität von Migranten so gut wie keine Erkenntnisse vorliegen; vgl. Brüderl et al 1996, Jungbauer-Gans/ Preisendörfer 1991).

Tabelle 10.1/1: Ausarbeiten eines schriftlichen Plans nach Herkunft

schriftlicher Plan	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
ja	46,0	36,8	38,1	35,4	54,4
nein	54,0	63,2	61,9	64,6	45,6
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Mit Hilfe einer logistischen Regression wurde ermittelt, welche Faktoren die Bereitschaft von Migranten (also nicht nur von Russlanddeutschen) erhöhen, sich planerisch auf eine Gründung vorzubereiten. Da teils davon ausgegangen wird, dass Frauen ihr Gründungsvorhaben behutsamer und planerischer angehen (Welter 2004: 63) und russlanddeutsche Selbständige überproportional viele Frauen stellen, wurde mit Hilfe der multivariaten Analyse geprüft, ob bei Frauen generell eine höhere Planungsbereitschaft festzustellen ist. Diesbezüglich zeigt sich jedoch kein signifikanter Effekt (Tabelle 10.1/2). Bei einer bivariater Betrachtung wäre zwar zunächst zu konstatieren gewesen, dass die Russlanddeutschen in den höheren Altersklassen viel

¹ „Der Business Plan macht die unternehmerische Chance für Externe transparent, was besonders bei der Kapitalbeschaffung von großer Bedeutung ist: Für Investoren oder Banken dient der Business Plan zur Abschätzung des Gewinnpotentials bzw. des Verlustrisikos, und er stellt eine Möglichkeit dar, sich darüber zu informieren, ob der Entrepreneur über das notwendige Knowhow verfügt, das Unternehmen zum Erfolg zu führen“ (Ripsas 2005:3)

eher einen Businessplan erstellen,² doch wird dieser Effekt voraussichtlich durch die höhere Bildung dieser Gruppe erzeugt: Denn die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gründer mit Fach- oder Hochschulabschluss einen schriftlichen Plan vorlegt ist um das 1,7-fache höher als bei Ungelernten (Tabelle 10.1/2). Da die russlanddeutschen Selbständigen weit besser gebildet sind als die Selbständigen in anderen Migrantengruppen (Kapitel 7.2.4), ist auch nachzuvollziehen, dass sie häufiger als die ausländischen Gründer „vorbereitet“ an den Start gehen.

Tabelle 10.1/2: Regressionsmodell - Businessplan

Merkmal(s)/ausprägung	Exp (B)
ethnische Herkunft (<i>Ref. Deutsche</i>)	
griechisch	0.82
italienisch	0.85
türkisch	0.75
russlanddeutsch	1.25
Alter (bei Gründung)	1.01
Neugründungen	0.57***
Berufsausbildung (<i>Ref. keine Ausbildung</i>)	
Lehre	1.36
Meister/Techniker	1.68***
Fach-/Hochschulabschluss	1.78***
Frauen	0.85

***= signifikant auf 1% Niveau / **= signifikant auf 5% Niveau

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Im übrigen ist festzustellen, dass in einer mehrdimensionalen Betrachtung der Faktor „ethnische Herkunft“ keinen signifikanten Effekt erzeugt, wenn man nach Bildung kontrolliert. Das heißt, für die höhere Bereitschaft von Russlanddeutschen, einen Business-Plan zu erstellen, ist nicht so sehr die Herkunft sondern vor allem ihr Bildungsniveau verantwortlich. Bei Bessergebildeten ist die Einsicht in die Notwendigkeit planerischen Vorgehens generell höher, wie man auch aus der Bildungsforschung weiß.

Inanspruchnahme von Beratung

Vor dem Hintergrund der starken Planungsbereitschaft von Russlanddeutschen dürfte nicht verwundern, dass sie auch eher Beratung suchen. Während unter den Selbständigen aus den Mittelmeerländern der Anteil derjenigen, die im Gründungsprozess auf eine Beratung zurück gegriffen haben, die 30%-Marke nicht überschreitet, geben sage und schreibe zwei Drittel (64%) der Russlanddeutschen an, in der Gründungsphase Beratung in Anspruch genommen zu haben (Tabelle 10.1/3).³ Auch dies

² Hier nicht abgebildet.

³ Gefragt wurde nach der Inanspruchnahme in der „Gründungs/Einstiegs- oder Übernahmephase“.

ist wiederum ein weit höherer Anteil als unter den einheimischen Deutschen, unter denen nicht einmal die Hälfte (45%) auf Beratung zurückgegriffen hat.

Entgegen den Erwartungen lässt sich hier allerdings kein eindeutiger Einfluss von Bildung erkennen. Deskriptiv betrachtet ist zu konstatieren, dass Russlanddeutsche ohne Berufsabschluss sogar noch in höherem Maße auf Beratung zurückgegriffen haben, was überrascht, weil dies gerade umgekehrt als in den anderen Ethnien ist.

Tabelle 10.1/3: Inanspruchnahme von Beratung im Gründungsprozess nach Herkunft

Inanspruchnahme von Beratung	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
ja	45,4	31,8	29,8	28,0	63,6
nein	54,6	68,2	70,2	72,0	36,4
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Als Erklärung bietet sich an, dass in der Kohorte der Unternehmen, die erst in den letzten Jahren gegründet wurden – wozu die der Russlanddeutschen schwerpunktmäßig zählen –, generell mehr Beratungsleistungen angefragt wurden. Dies könnte auf den ersten Blick mit der zunehmenden Zahl geförderter Gründungen im Zusammenhang stehen, die normalerweise mit Beratung verbunden sind (Klandt et al. 1998). Nachfolgende Befunde sprechen jedoch nicht für eine solche These.

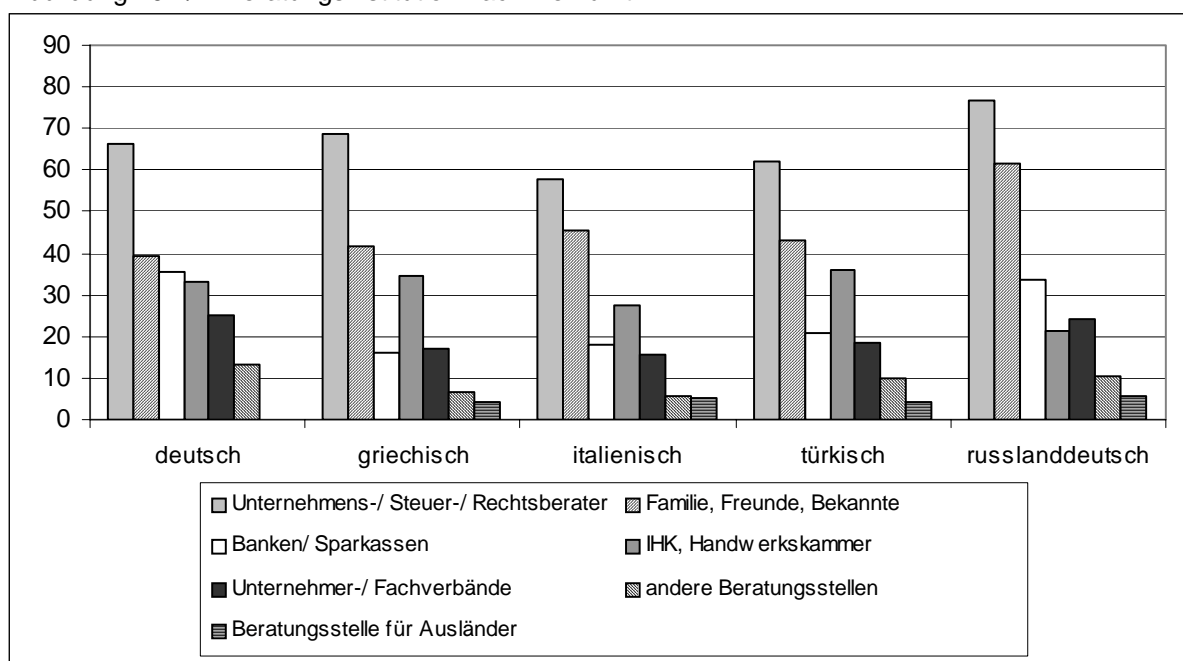
Beratungsinstitutionen

Russlanddeutsche greifen zwar ganz offensichtlich weit häufiger als andere Gruppen auf eine Beratung zurück, doch muss natürlich auch gefragt werden, um welche Art der Beratung es sich handelt. Diese Unterscheidung liefert gleichzeitig einen Einblick, welche Leistungen aus der Beratung gezogen werden. Wie auch bei den anderen Migrantengruppen dienen vor allem die Unternehmens-, Rechts- und Steuerberater als Beratungsinstitutionen, mit dem Unterschied jedoch, dass drei von vier Russlanddeutschen (die überhaupt Beratung in Anspruch genommen haben) ein solche Kanzlei aufsuchen, während dieser Anteil bei den Übrigen bei knapp über oder unter zwei Dritteln liegt (Abbildung 10.1/4).

In der Rangfolge der Beratungsanspruchnahme stehen bei allen Gruppen – sogar noch vor den Banken – die Ratschläge von Familienangehörigen, Freunden und Bekannten. Hier ist nun besonders auffällig, dass über 60% der russlanddeutschen Gründer auf das nähere persönliche Umfeld zurückgreift, wohingegen dieser Anteil bei den Ausländern um die 40%-Marke schwankt. Zwar ist zu berücksichtigen, dass das Niveau der Inanspruchnahme von Beratung generell bei Russlanddeutschen hö-

her liegt, doch beziehen sich die Anteile nur auf diejenigen, die irgendeine Form von Beratung bezogen haben. Das heißt, Aussiedler beziehen bei der Planung weit überdurchschnittlich häufig die Familie ein, was jedoch nicht bedeutet, dass sie deshalb die professionelleren Beratungsstellen weniger stark kontaktieren. Im Gegenteil:⁴ Sie gehen nicht nur öfter als andere zum Unternehmens- oder Steuerberater, sondern auch häufiger zu Banken und zu Fachverbänden. Dies bedeutet, dass die Familie eher eine zusätzlich in Anspruch genommene Institution darstellt, wahrscheinlich deshalb weil unter Russlanddeutschen solche wichtige Entscheidungen nicht vom Gründer alleine getroffen werden.⁵

Abbildung 10.1/4. Beratungsinstitution nach Herkunft



Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Tabelle 10.1/5: Wunsch nach mehr professioneller Beratung

Wunsch nach mehr professioneller Beratung	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
ja	37,2	36,3	35,1	43,2	53,3
nein	62,8	63,7	64,9	56,8	46,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(400)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

⁴ Bei der Befragung wurden die Inanspruchnahme für jede einzelne Möglichkeit abgefragt, so dass Mehrfachnennungen möglich waren.

⁵ Dies ist z.B. eine Erklärung, die diesbezüglich im qualitativen Interview von A. Kaul (Existenzgründungsberater für Russlanddeutsche) gegeben wurde.

Der stärkere Wunsch nach mehr institutionellem Beistand für die Existenzgründer ist keineswegs, wie man vorschnell annehmen könnte, auf Unzufriedenheit mit den Beratungsinstitutionen zurückzuführen. So ist unter Russlanddeutschen eher eine im Vergleich zu anderen Gruppen etwas geringere Unzufriedenheit mit den professionellen Beratungsinstitutionen zu erkennen.⁶

Es ergibt sich insgesamt ein Bild, nach welchem Aussiedler insgesamt planerischer vorgehen und auch mehr Rat als die Gründer aus den anderen Gruppen einholen, wobei sie auch mehrere Institutionen konsultieren und das private Umfeld nicht vernachlässigt wird. Rund vier Fünftel der Russlanddeutschen äußern sich im übrigen auch „zufrieden“ bis „sehr zufrieden“ mit den Beratungsleistungen ihrer Freunde, Bekannten und Verwandten.⁷ Aber dennoch wünschen sie sich weit häufiger als andere Migranten „mehr professionelle Beratung“ (Tabelle 10.1/5): Über die Hälfte von ihnen bejaht diese Frage.

10.2 Finanzierung

Je nach Standpunkt wird neben den individuellen bzw. personenbezogenen Ressourcen auch die Art und der Umfang der Gründungsfinanzierung als entscheidende Weichenstellung für die Unternehmensentwicklung bezeichnet. Dies betrifft vor allem die Bereitstellung von Eigenkapital und die Beschaffung von Fremdkapital. Die Ethnic Entrepreneurship-Forschung interessiert sich allerdings weniger für Fragen des Kapitalbedarfs oder der Finanzierungsstruktur und -sicherheiten, sondern viel eher für die diversen Quellen und die Frage nach der Existenz und Wirkung innerethnischer Solidarität. Das heißt, in welchem Umfang greifen Migranten auf die finanzielle Unterstützung durch Freunde oder die Familie zurück und welche Rolle spielen im Vergleich zu den Deutschen fremde oder öffentliche Institutionen bei der Kapitalbedarfsdeckung?

Bislang kann davon ausgegangen werden, dass Ausländer vor allem in der Gründungssituation aber auch im laufenden Betrieb häufiger als Deutsche auf Unterstützungsleistungen aus der Familie und auf die von Angehörigen der eigenen Ethnie zurückgreifen, hingegen vergleichsweise weniger auf staatliche bzw. öffentliche Hilfe (Leicht et al. 2004). Dies mag bei Russlanddeutschen unter Umständen anders sein, da Spätaussiedler von gesetzlich garantierten finanziellen Unterstützungsleistungen profitieren können (vgl. Kapitel 2, BVFG § 14). Dies lässt sich leider nicht direkt anhand der Förderstatistiken prüfen, da bspw. in den Daten der KfW die Aussiedler nicht gesondert ausgewiesen werden.

⁶ Siehe Tabellenband

⁷ Nicht abgebildet. Siehe Tabellenband.

Inanspruchnahme von Fremdkapital

Zunächst interessiert, ob russlanddeutsche und die Gründer anderer Gruppen überhaupt Fremdkapital zur Finanzierung ihres Vorhabens einsetzen. Dies ist ganz offensichtlich überwiegend der Fall: Das heißt, ähnlich wie andere Migranten benötigen Russlanddeutsche häufiger als Deutsche bei der Gründung ihres Unternehmens finanzielle Unterstützung von „außen“. Und sie greifen sogar häufiger als italienisch- und türkischstämmige Selbständige auf die Gelder aus „fremden Quellen“ zurück (Tabelle 10.2/1), was vor dem Hintergrund dessen, dass ein großer Teil von ihnen als Neuzuwanderer auch weniger Gelegenheit hatte, eigene Ersparnisse zu bilden. Über 60% aller Russlanddeutschen nimmt daher Fremdkapital in der Gründungsphase auf. Dieser Anteil wird nur noch von den Griechen übertroffen, während die einheimischen deutschen Gründer nur zur Hälfte (48%) auf fremde Mittel angewiesen sind.

Tabelle 10.2/1: Inanspruchnahme von Fremdkapital nach Herkunft

Inanspruchnahme von Fremdkapital	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
ja	47,8	64,3	53,1	56,8	60,7
nein	52,2	35,7	46,9	43,2	39,3
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(397)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Auch wenn anhand dieser Zahlen noch nichts über die Qualität und das Entwicklungspotential der Unternehmen gesagt werden kann, ist anzumerken, dass im allgemeinen die Deckung des finanziellen Bedarfs bei der Gründung mit Eigenkapital für die weitere Entwicklung des Unternehmens deutlich günstiger ist als die mit Fremdkapital, weshalb Russlanddeutsche hier eher Nachteile erfahren.⁸

Herkunft der Mittel

Nicht ohne Bedeutung ist dabei allerdings die Herkunft der finanziellen Mittel. Deutsche und Ausländer unterscheiden sich nicht nur in der Frage, ob sie finanzielle Unterstützung von anderen erhalten, sondern auch dadurch, von wem sie das Geld erhalten. Zumindest in der englischsprachigen Forschungsliteratur herrscht weitest-

⁸ Dies lässt sich anhand folgender Aspekte nachvollziehen. *Sicherheit*: Eigenkapital verringert die Gefahr von Liquiditätsproblemen. *Unabhängigkeit*: Nur wer über ausreichendes Eigenkapital verfügt, kann auch schnell und flexibel auf erneuten Finanzierungsbedarf reagieren. *Vertrauen*: Das eingesetzte Eigenkapital gilt für Banken und Sparkassen oftmals als Messlatte für die Ernsthaftigkeit eines Gründungsprojekts. (BWA, <http://www.existenzgruender.de>)

gehend Einigkeit, dass zugewanderte Existenzgründer größere Probleme als Einheimische haben, Kredite von Banken zu erhalten (Light 1972; Ward/ Reaves 1980; Deakins et al. 2004).

Generell kann hier schon festgehalten werden, dass Banken, aber vor allem die Familien in unterschiedlichem Ausmaß eine Rolle spielen. Grob gefasst sieht es so aus, als würden die schon länger ansässigen und besser integrierten Ethnien, wie die Griechen und Italiener, in tendenziell stärkerem Umfang als Türken und Russlanddeutsche auf Banken als Geldgeber zurückgreifen (Tabelle 10.2/2). Die beiden zuletzt Genannten sind die einzigen, bei denen der Anteil an finanzieller Unterstützung durch Verwandte bzw. Familienmitglieder höher liegt als der Anteil den die Bankkredite ausmachen. Insofern scheinen Russlanddeutsche in ähnlich starker Form mit familiärer Hilfeleistung rechnen zu können, wie dies Kapphan (1997) mit Blick auf das russische Gewerbe in Berlin konstatiert.

Tabelle 10.2/2: Quellen der finanziellen Unterstützung für die Gründung^{*)}

finanzielle Unterstützung durch	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
Bank	39,0	44,7	38,8	31,5	33,2
private Kreditvermittler	1,9	2,6	0,9	2,3	4,8
Staat/ Arbeitsamt	14,0	4,7	4,1	5,1	11,8
Verwandte/ Familienmitglieder	9,4	35,3	24,0	34,3	37,5
(andere) Freunde oder Bekannte	1,0	1,1	1,3	2,3	4,3
sonstige	0,6	2,8	1,1	1,9	2,8
<i>Befragte</i>	<i>(513)</i>	<i>(465)</i>	<i>(467)</i>	<i>(565)</i>	<i>(397)</i>

* Die Prozentangaben beziehen sich auf alle Befragten. Da Mehrfachantworten möglich sind, können keine 100% ausgewiesen werden.

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Mehr oder weniger ohne Bedeutung für alle untersuchten Ethnien sind die privaten Kreditvermittler bei der Beschaffung des nötigen Gründungskapitals. Freunde oder Bekannte haben zwar ebenfalls eine geringe Bedeutung, allerdings bestehen zwischen den Ethnien leichte Unterschiede. In Bezug auf die Finanzierung durch staatliche Stellen, wie etwa das Arbeitsamt, sind die russlanddeutschen Selbständigen den einheimischen Deutschen am ähnlichsten. Letzteres ist ganz offensichtlich darauf zurückzuführen, dass es sich bei Russlanddeutschen um deutsche Staatsbürger handelt und die in jüngerer Zeit Eingereisten (Spätaussiedler) von besonderen Fördermaßnahmen (BVFG § 14) profitieren können.

Der Zeitpunkt der Einreise bestimmt ohnehin auch die materielle Ressourcenzufuhr. Dies spiegelt sich bei einer differenzierten Betrachtung nach Zuwanderungskohorten wider (Tabelle 10.2/3). Unter denjenigen, die nach 1990 zuwanderten, ist der Anteil

der staatlich Geförderten mit 16% doppelt so hoch wie bei den früher Zugewanderten. Ferner unterscheiden sich die Neuzuwanderer dadurch, dass sie noch erheblich seltener Bankkredite erhielten, dagegen aber auffallend häufiger Geld von privaten Kreditvermittlern. Dies ist ein deutliches Anzeichen für den Einfluss der Faktoren Zeit, Anerkennung und Integration. Von daher greifen die neu Zugewanderten auch viel stärker auf die Finanzmittel von Familie und Freunden zurück.

Tabelle 10.2/3: Finanzielle Unterstützung in Abhängigkeit vom Einreisezeitpunkt

finanzielle Unterstützung durch	bis 1990	ab 1991
	in %	
Bank	39,6	27,8
private Kreditvermittler	1,1	8,1
Staat/ Arbeitsamt	7,5	15,8
Verwandte/ Familienmitglieder	31,6	43,1
Befreundete Russlanddt.	2,7	11,5
(andere) Freunde oder Bekannte	1,6	6,7
sonstige	4,3	1,4
<i>Befragte</i>	<i>(187)</i>	<i>(209)</i>

Quelle: Primärerhebung „Beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Auch wenn betont wird, dass ausländischstämmige Existenzgründer durchschnittlich häufiger auf fremde Finanzierungshilfen angewiesen sind, stoßen sie dabei öfter auf größere Schwierigkeiten (Täuber 2002). Dies scheint aber vor allem für die russlanddeutschen und italienischen Gründer zuzutreffen (Tabelle 10.2/4). Die Gründungsfinanzierung durch Bankkredite stellt sie vor vergleichsweise größere Schwierigkeiten als andere. Gefragt wurde danach, ob es den Selbständigen schwer oder leicht fiel, von der Bank einen Kredit zu erhalten. Vor allem die jüngere Zuwanderergruppe unter den Aussiedlern tut sich diesbezüglich am schwersten (Tabelle 10.2/4 und Tab. 10.2/9 im Anhang).

Tabelle 10.2/4: Schwierigkeitsgrad benötigtes Geld von Bank zu erhalten

Schwierigkeitsgrad benötigtes Geld von Bank zu erhalten	Herkunft			
	griechisch	italienisch	türkisch	russldt.
	in %			
eher leicht	52,4	34,3	47,5	35,1
neutral	21,8	30,4	26,6	31,1
eher schwierig	25,7	35,4	26,0	33,6
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Befragte</i>	<i>(206)</i>	<i>(181)</i>	<i>(177)</i>	<i>(131)</i>

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Berücksichtigt werden muss hierbei aber zudem, dass hinsichtlich der Kreditzugangsmöglichkeiten nicht nur diejenigen als Maßstab genommen werden können, die tatsächlich einen Kredit bekommen haben. Unter den Russlanddeutschen ist der Anteil derjenigen am höchsten, deren Anliegen von der Bank abgelehnt wurde. Über ein Drittel bekam gar keinen Kredit (Tabelle 10.2/5). Bei den Griechen und Italienern ist dieser Anteil nur halb so hoch, während die russlanddeutschen und die türkischen Selbständigen hier wieder die größten Probleme haben.

Tabelle 10.2/5: Ablehnung und Erhalt eines Kredits bei einer Bank

Versuch und Erhalt finanzieller Unterstützung von Bank	Herkunft			
	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %			
erhalten	83,9	84,2	72,7	64,7
abgelehnt	16,1	15,8	27,3	35,3
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Befragte</i>	<i>(248)</i>	<i>(215)</i>	<i>(245)</i>	<i>(204)</i>

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Tabelle 10.2/6: Versuch und Erhalt finanzieller Unterstützung von Bank in Abhängigkeit vom Einreisezeitpunkt

Versuch und Erhalt finanzieller Unterstützung von Bank	Einreise		
	bis 1990	ab 1991	Gesamt
	in %		
erhalten	79,6	52,3	64,7
abgelehnt	20,4	47,7	35,3
Gesamt	100,0	100,0	100,0
<i>Befragte</i>	<i>(93)</i>	<i>(111)</i>	<i>(204)</i>

Quelle: Primärerhebung „Beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Wiederum differenziert nach den Zuwanderungskohorten zeigt sich zudem, dass hiervon wieder vor allem die Selbständigen der jüngeren Zuwanderungskohorte betroffen sind. Von ihnen wurde die Hälfte beim Versuch einen Kredit zu erhalten abgewiesen. Die Ergebnisse machen also deutlich, dass eine Differenzierung der Russlanddeutschen in zwei Zuwanderungskohorten sehr sinnvoll ist, da die Neuzuwanderer mit erheblich mehr Schwierigkeiten konfrontiert sind. Dies ist sicherlich nicht nur im Zusammenhang mit der Aufenthaltsdauer und der Akzeptanz sondern voraussichtlich auch mit der veränderten sozialen Zusammensetzung zu sehen. Allein schon die Bildungsunterschiede und die Sprachkenntnisse, aber auch die in der kurzen Zeit kaum ausreichend zu akkumulierenden Eigenkapitalmittel, dürften hier eine Rolle spielen.

10.3 Nicht-monetäre familiäre Unterstützungsleistungen

Familiäre Unterstützung und innerethnische Solidarität beim Aufbau eines Unternehmens kommen nicht nur im Zusammenhang mit der Finanzierung zur Geltung. Eine Unterstützung von Freunden, Bekannten und Familienmitgliedern in der Gründungssituation kann genauso durch tatkräftige – und das heißt letztlich auch durch physische – Hilfeleistungen erfolgen. Dies sollte ggf. vor allem bei Russlanddeutschen der Fall sein, da ihnen ein ausgeprägter Familiensinn und -zusammenhalt attestiert wird (Dietz 1995, Westphal 1999). Hier interessiert folglich zum einen, in welchem Umfang solche nicht-monetären Hilfeleistungen überhaupt erbracht werden und zum anderen, wie sich diesbezüglich die einzelnen Ethnien voneinander unterscheiden.

Im Unterschied zu Kapitel 8.7 wird in den folgenden Ausführungen nicht auf die Beschäftigung von Familienmitgliedern im laufenden Betrieb rekuriert, sondern ausdrücklich auf die Mithilfe in der Gründungsphase. Zudem wurde in den Interviews bewusst die „tatkräftige“ Mithilfe in Abgrenzung von finanzieller oder ideeller Unterstützungsleistung betont. Soweit diese aus dem unmittelbaren sozialen Umfeld erfolgt, kann sie von Ehe- oder Lebenspartnern, von Eltern und Geschwistern, von weiteren Familienangehörigen, aber auch von Freunden und Nachbarn kommen.

Mithilfe von Ehe- oder Lebenspartnern in der Gründungsphase

Meist sind Ehe- und Lebenspartner diejenigen, die einen Gründer bzw. eine Gründerin am intensivsten unterstützen wollen und können. In vielen Fällen arbeiten sie kostenlos und können nicht nur durch Mithilfe im Unternehmensalltag sondern bspw. auch bei Behördengängen und organisatorischen Aufgaben für spürbare Entlastung sorgen.

Welche Leistungen es auch immer sind⁹ – die tatkräftige Mithilfe in der Gründungsphase durch den Ehe- oder Lebenspartner scheint insbesondere bei russlanddeutschen Gründern in außerordentlich hohem Maße garantiert zu sein. Während bereits in etwa jeder zweite türkischstämmige Selbständige in der Gründungsphase vom Ehe- bzw. Lebenspartner unterstützt wurde, liegt der Anteil bei den Russlanddeutschen sogar noch erheblich höher: Exakt drei Viertel der Selbständigen dieser Herkunftsgruppe wurden vom Ehe- bzw. Lebenspartner beim Aufbau des Unternehmens tatkräftig unterstützt (Tabelle 10.3/1).¹⁰ Hinzugefügt werden muss allerdings, dass

⁹ Die konkrete Art der Mithilfe konnte in der Befragung nicht erfasst werden.

¹⁰ Ob dieser höhere Anteil auf den Umstand zurückzuführen ist, dass die türkischen Gründer im Durchschnitt jünger sind und auch früher gründen (Kapitel 7 und 8) und daher weniger oft liiert bzw. verheiratet sind, konnte mit den Daten nicht überprüft werden, da der Familienstand nicht abgefragt werden konnte.

die Mithilfe hier bei allen Gruppen auf recht hohem Niveau liegt. Auch 60% der einheimischen Deutschen konnten in der Gründungsphase auf den Partner bzw. die Partnerin zählen. Dies ist sogar ein höheres Maß an Partnerunterstützung als bei den türkischstämmigen Gründern.¹¹

Tabelle 10.3/1: Mithilfe in der Gründungsphase

Mithilfe durch	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russldt.
	in %				
Ehe-/ Lebenspartner	59,8	67,7	61,7	49,6	74,8
Eltern/ Geschwister	30,4	45,6	37,9	40,0	37,3
sonstige Familie	10,7	22,8	17,8	19,6	29,0
(andere) Freunde	11,5	4,9	4,5	5,5	14,1
Nachbarn	1,6	1,5	0,4	0,5	1,5
<i>Befragte</i>	<i>(513)</i>	<i>(465)</i>	<i>(467)</i>	<i>(565)</i>	<i>(397)</i>

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Demgegenüber spielt die Mithilfe von Eltern oder Geschwistern keine so herausragende Rolle, (wobei hinzuzufügen ist, dass diese bei den Neuzuwanderern eine etwas höhere Bedeutung hat).¹² Auffällig ist dennoch, dass die Unterstützungsleistungen aus dem privaten Umfeld ansonsten in allen anderen Kategorien (Freunde, sonstige Familie) unter Russlanddeutschen jeweils höher als bei den anderen Gruppen ausfällt.

Insofern scheint sich hier zu bestätigen, dass der Familienzusammenhalt bei Russlanddeutschen nicht nur in Bezug auf Hilfe bei der Beschaffung von Wohnraum, Arbeitsplätzen und Informationen gewährleistet ist (Westphal 1999), sondern auch beim Aufbau von Unternehmen (wenngleich allerdings von Aussiedler generell weniger Unternehmen gegründet werden¹³).

Diese Befunde stehen im Kontrast zu der Feststellung, dass in den russlanddeutschen Betrieben ansonsten co-ethnische Beschäftigung keine so große Rolle spielt (Kapitel 8.7). Hier ist sicherlich auch die geringe Unternehmensgröße von russlanddeutschen Selbständigen zu berücksichtigen, die wohl häufig dazu führt, dass am Anfang unbezahlte Hilfe aus dem engeren privaten Umfeld kommt, aber dann nicht unbedingt auch zu einer dauerhaften Anstellung führt bzw. führen kann.

¹¹ Siehe aber auch vorhergehende Fußnote.

¹² Hier nicht abgebildet. Vgl. Tabelle 10.3/3 Tabellenband.

¹³ Vgl. Kapitel 5.1.

Geschlechterspezifische Aspekte der Hilfe

Aus Sicht des Gender-Mainstreaming-Ansatzes ist in diesem Zusammenhang von Interesse, ob Frauen eher den Männern den „Rücken freihalten“ oder umgekehrt. Mehrere Studien weisen auf die enorme Bedeutung einer Unterstützung durch den/die Lebenspartner/in in der Gründungsphase hin (Dickwach/ Jungbauer-Gans 1995; Rehkugler/ Voigt 1993; Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2004), kommen aber zu sehr unterschiedlichen Befunden. So stellen Dickwach und Jungbauer-Gans (1995) fest, dass Frauen zu einem höheren Anteil mit der Unterstützung des Lebenspartners rechnen können als dies umgekehrt bei männlichen Gründern der Fall ist. Dies scheint sowohl die tatkräftige Mithilfe als auch die emotionale Unterstützung zu betreffen. Rehkugler und Voigt (1993) kommen demgegenüber zu dem Ergebnis, dass Frauen in ihrer Rolle als Unternehmerinnen so gut wie keine Entlastung durch Männer erfahren.

Soweit es um ausländischstämmige Gründer (BMWA-Studie) und nicht um Aus-siedler geht, bestätigen unsere Erhebungen eher die Befunde von Dickwachs und Jungbauer-Gans (Leicht et al. 2004). So zeigt sich, dass die Unternehmerinnen aller untersuchten Ethnien häufiger als die Unternehmer bei der Gründung Hilfe von ih-ren Lebenspartnern erhalten hatten. Umso überraschender ist das diesbezügliche festgestellte Ergebnis bei russlanddeutschen Frauen und Männern: Denn im Gegen-satz zu allen anderen Ethnien werden die russlanddeutschen selbständigen Frauen nicht häufiger von ihren Lebenspartnern unterstützt als die selbständigen Männer von ihren Partnerinnen. Jeweils drei Viertel der befragten selbständigen russland-deutschen Frauen und Männer gaben an, von ihrem/ihrer Partner/in durch tatkräftige Mithilfe in der Gründungsphase unterstützt worden zu sein. Es herrscht zumindest diesbezüglich also Geschlechterparität.

Tabelle 10.3/2: Mithilfe durch Ehe-/Lebenspartner nach Geschlecht des/der Befragten unter russlanddeutschen Gründer/innen

Mithilfe durch Ehe-/ Lebenspartner	Geschlecht des/der Befragten		
	männlich	weiblich	Gesamt
	in %		
ja	75,1	74,4	74,8
nein	24,9	25,6	25,2
Gesamt	100,0	100,0	100,0
<i>Befragte</i>	<i>(241)</i>	<i>(156)</i>	<i>(397)</i>

Quelle: Primärerhebung „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Mithilfe aus dem co-ethnischen Freundes- und Bekanntenkreis

Wenn denn von innerethnischer Solidarität gesprochen werden kann, dann müsste sich diese auch bei den Russlanddeutschen vor allem darin widerspiegeln, dass sie von Freunden und Bekannten der gleichen Herkunft Hilfe beim Unternehmensaufbau erhalten haben. Zwar ist der Umfang an Hilfeleistungen aus dem Freundes- und Bekanntenkreis generell auf einem (im Vergleich zu familiärer Hilfe) niedrigeren Niveau. Doch soweit Hilfe von befreundeten Spätaussiedlern kommt, geschieht dies häufiger als dies im Vergleich dazu die übrigen Migrantengruppen durch ihre Landsleute erfahren (Tabelle 10.3/5).

Tabelle 10.3/5: Mithilfe durch Freunde aus der eigenen Ethnie

Mithilfe durch nichtdeutsche Freunde	Herkunft			
	griechisch	italienisch	türkisch	rußlanddt.
	in %			
ja	12,0	5,8	13,3	19,1
nein	88,0	94,2	86,7	80,9
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(465)	(467)	(565)	(397)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Tabelle 10.3/6: Mithilfe durch befreundete oder bekannte Russlanddeutsche in Abhängigkeit vom Einreisezeitpunkt

Mithilfe durch befreundete oder bekannte Russldt.	Einreise		
	bis 1990	ab 1990	Gesamt
	in %		
ja	13,4	24,4	19,2
nein	86,6	75,6	80,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0
Befragte	(187)	(209)	(396)

Quelle: Primärerhebung „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Auch hier erwies sich eine Differenzierung nach „früher“ und „später“ eingereisten Russlanddeutschen sinnvoll, denn im direkten Vergleich wird deutlich, dass die erst ab 1991 Eingereisten erheblich häufiger auf die Hilfe befreundeter oder bekannter Russlanddeutsche zurückgegriffen haben als die ältere Zuwanderungskohorte. In etwa jeder vierte Gründer unter den später zugewanderten Russlanddeutschen konnte auf Hilfe von befreundeten Aussiedlern zurückgreifen (Tabelle 10.3/6). Zum Vergleich: Nur etwa jeder zehnte einheimische deutsche Selbständige hatte Hilfe von Freunden oder Bekannten erhalten (Tabelle 10.3/1).

Zwischenfazit

Insgesamt kann aus diesen Ergebnissen der Schluss gezogen werden, dass sowohl familiäre als auch innerethnische Solidarität beim Aufbau eines Unternehmens unter russlanddeutschen Selbständigen eine vergleichsweise große Rolle spielt, während dies mit Blick auf die Bereitstellung von Jobs für die eigenen Landsleute so nicht zu erkennen war (Kapitel 8.7). Es kann zwar nicht ganz ausgeschlossen werden, dass diese eher vorübergehende tatkräftige Mithilfe in der Gründungsphase nicht nur auf überlieferten Normen und Werten beruht, sondern ggf. auch ein Resultat ökonomischer Notwendigkeit ist. Doch spricht der ansonsten durchgängig den Russlanddeutschen attestierte Familiensinn und -zusammenhalt dafür, dass die festgestellten Hilfeleistungen Ausdruck innerethnischer Solidarität sind. Diese wird umso stärker auch erbracht, je kürzer der Aufenthalt in Deutschland ist, da natürlich die Neuzuwanderer weit stärker als die Eingesessenen das familiäre Netzwerk bemühen müssen bzw. ihre sozialen Kontakte noch weniger ausgeprägt sind.

11. Hinderliche Faktoren (Gründungsprobleme)

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit kann durch verschiedene Probleme erschwert werden, die entweder in der Person des Existenzgründers zu suchen sind oder durch strukturelle oder institutionelle Umfeldbedingungen hervorgerufen werden. Die niedrige Quote und Zahl an selbständigen Russlanddeutschen dürfte in hohem Maße auf die unzureichenden selbständigkeitsrelevanten Ressourcen und die mit der Zuwanderung und Integrationsproblematik verbundenen Rahmenbedingungen zurückzuführen sein (vgl. insbesondere die Kapitel 5 bis 7). Dies ist eine Diagnose, die sich aus der Perspektive von Strukturanalysen und letztlich aus der Sicht der beobachtenden Forschung ergibt. Eine andere (oder besser auch: ergänzende) Sichtweise lässt sich dadurch einnehmen, wenn den vorgestellten Zahlen die subjektiven Erfahrungen der Befragten zur Seite gestellt werden. Aus diesem Grund wurden die Probanden nach den Gründungsproblemen aus ihrer Warte befragt.

Bereits vor und während der Gründungsphase mögen diverse Probleme auftreten, die im gewissen Sinne auch als „hinderlich“ oder hemmend bezeichnet werden können. Doch nahezu alle Untersuchungen, die sich Befragungsdaten bedienen, leiden diesbezüglich unter dem Manko, dass zu den Hürden und empfundenen Schwierigkeiten nur die Inhaber der tatsächlich gegründeten, und dabei auch nur die der überlebenden Unternehmen befragt werden können. Da auch mit unserer Stichprobe nur diejenigen erfasst und befragt wurden, die bereits am Markt tätig sind, müssen die angezeigten Probleme in der Weise interpretiert werden, dass sie die Gründung eines Betriebes "nur" behindert aber letztlich nicht verhindert haben. Dennoch sollten die Befragungsergebnisse nicht als sogenanntes "Klagen auf hohem Niveau" verstanden werden. Soweit im Folgenden gravierende Gründungsschwierigkeiten identifiziert werden, wäre anzunehmen, dass viele Existenzgründer hieran tatsächlich gescheitert sind, und genau deshalb keine Chance hatten in die Stichprobe zu gelangen.

Aufgrund der eingeschränkten Interviewdauer konnte lediglich eine kleine Auswahl an möglichen und relevanten Hindernissen zur Einschätzung durch die Befragten eingesetzt werden. Grundsätzlich kann zwischen solchen Problemen unterschieden werden, die auf persönliche Defizite der Selbständigen (individuelle Faktoren) zurückzuführen sind oder eher durch die allgemeinen Rahmenbedingungen (strukturelle Faktoren) verursacht werden. Zusätzlich lassen sich Probleme identifizieren, die durch politische Maßnahmen entweder beeinflussbar oder kaum beeinflussbar sind. In Tabelle 11.1/0 sind die unterschiedlichen Problemdimensionen und die damit einhergehenden Indikatoren bzw. Aussagen sowie auch deren politische Beeinflussbarkeit dargestellt.

Tabelle 11.1/0: Indikatoren für Gründungsprobleme und politische Beeinflussbarkeit

Mögliche Probleme bei der Gründung	Politische Beeinflussbarkeit	
<i>Mich selbständig zu machen wurde erschwert:</i>	ja / kaum	durch....:
Individuell		
weil mir die kaufmännischen Kenntnisse gefehlt haben weil ich die rechtliche Situation nicht kannte	ja	(Fort)Bildung / Information
weil ich nicht wusste, in welchem Bereich ich mich selbständig mache weil die Belastung für die Familie/Partnerschaft so hoch war	kaum	
Strukturell		
durch hohen bürokratischen Aufwand durch Probleme beim Erhalt einer Genehmigung (z.B. kein Meisterbrief) durch das Problem einen Kredit bzw. nötige Kapital zu bekommen	ja	Institutionelle Regelungen öffentliche
durch das Problem geeignete oder bezahlbare Räume zu finden	kaum	

11.1 Individuelle Probleme

Natürlich wird von den nach ihren Gründungsproblemen Befragten ein gewisses Maß an Ehrlichkeit und Fähigkeit zur Selbstwahrnehmung und ggf. auch eine Portion Selbstkritik verlangt, wenn sie über ihre persönlichen Defizite berichten sollen. Soweit es hinsichtlich dieser Fähigkeit keine interkulturellen Unterschiede gibt, lassen sich zumindest die Einschätzungen untereinander vergleichen.

Fehlende Kenntnisse

Fehlende kaufmännische Kenntnisse und fehlende Informationen über die rechtliche Situation der Selbständigen gehören zu vielfach beobachtbaren persönlichen Defiziten der Existenzgründer. Diese lassen sich jedoch unter Umständen durch gezielte Beratung, Weiterbildungsangebote und Informationsmaterialien verringern.

Auf den ersten Blick scheint es, dass die russlanddeutschen Gründer vergleichsweise seltener als andere Gruppen ein Gründungsproblem etwa darin sehen, dass ihnen die kaufmännischen Kenntnisse zur Führung eines Unternehmens fehlen würden. Während dies bspw. bei über 20% der Griechen und Türken der Fall ist, schreiben sich nur 18% der Russlanddeutschen dieses Manko zu (Tabelle 11.1/1). Der Unterschied ist zwar unerheblich, doch der geringere Anteil erstaunt insofern, da ein großer Teil der Aussiedler ihre Schul- oder Berufsausbildung in der ehemaligen Sowjetunion absolvierte und daher kaum auf westliche Verhältnisse anzuwendende kaufmännischen Kenntnisse besitzen dürfte. Daher empfiehlt sich ein Blick auf diejenigen, die sich offenbar sicher sind, dass eine solches Problem bei ihnen „eher nicht“ auftritt. Dies sind nur weniger als die Hälfte der Russlanddeutschen, während bspw. rund

zwei Drittel der Italiener oder Deutschen „fehlende Kenntnisse“ als Gründungsproblem von sich weisen.

Tabelle 11.1/1:Selbständigkeit erschwert durch fehlende kaufmännische Kenntnisse

Gründung erschwert durch fehlende kaufm. Kenntnisse	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
eher zutreffend	11,1	20,9	15,4	23,0	17,7
neutral	17,3	28,4	21,4	21,2	33,7
eher nicht zutreffend	71,5	50,8	63,2	55,8	48,6
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Zu berücksichtigen ist jedoch, dass ein beachtlicher Teil der Russlanddeutschen in den Freien Berufen, etwa als Arzt oder als Dolmetscher, sowie im kulturellen Sektor (z.B. als Tanzlehrer) gründete. Zwar sind auch hier kaufmännische Kenntnisse erforderlich, doch möglicherweise in geringerem Umfang als bspw. im Handel und Gastgewerbe, in welchem die Angehörigen der „Gastarbeiternationen“ stärker tätig sind (vgl. Kapitel 8.1).

In Bezug auf etwaige Probleme durch fehlende Kenntnisse der rechtlichen Situation zeigt sich ein ähnliches Muster (Tabelle 11.1/2). Etwas überraschend ist allerdings, dass sich der Anteil derer, die hier – auf die Gründungssituation projiziert – eine Unkenntnis bekennen, nicht so sehr vom Anteil bei ausländischen Selbständigen unterscheidet. Eigentlich wäre anzunehmen, dass hier die Differenzen zwischen den Türken, die als Nicht-EU-Mitglieder wesentlich mehr rechtliche Hürden zu überwinden haben, und den Russlanddeutschen, denen die gleichen Rechte wie den einheimischen Deutschen zustehen, größer wäre.

Tabelle 11.1/2:Gründungsprobleme erschwert durch rechtliche Unkenntnisse

Gründung erschwert durch fehlende rechtliche Kenntnisse	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
eher zutreffend	12,1	22,8	19,9	25,7	22,9
neutral	17,0	24,1	22,9	22,8	28,7
eher nicht zutreffend	71,0	53,1	57,2	51,5	48,4
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Möglicherweise jedoch werden auch die Aussiedler, bspw. bei der Anerkennung ihrer Berufe, beim Schritt in die Selbständigkeit mit institutionellen Regulierungen und daraus resultierenden Problemen konfrontiert.

Sonstige individuelle Probleme

Russlanddeutsche weisen tendenziell einen höheren Proporz an sog. „Push-Gründungen“ auf (vgl. Kapitel 9), weshalb davon auszugehen ist, dass bei nicht wenigen die aus der Arbeitslosigkeit in die unternehmerische Laufbahn starten, gar nicht klar ist, in welchem Bereich sie sich überhaupt selbständig machen könnten. Daher wurde mit der Befragung geprüft, ob ein Problem bereits in der mangelnden Orientierung gelegen haben könnte.¹ Es zeigte sich jedoch, dass dieses Problem für alle Gruppen (abgesehen von den Türken) gleichermaßen von geringer Relevanz war.

Der Aufbau eines Unternehmens ist nicht selten auch eine Belastung für das unmittelbare soziale Umfeld, etwa für die Familie, weshalb dies schon im Vorfeld die Entwicklung von Gründungsabsichten hemmen könnte. Hier zeigen sich keine gravierenden Unterschiede zwischen den einheimischen Deutschen und den Ausländern. Bemerkenswert ist aber, dass unter den russlanddeutschen Gründern nur knappe 6% der Meinung waren, die Gründung wäre für die Familie oder die Partnerschaft zu einer Belastung geworden. Dieser Anteil ist weit niedriger als bei den übrigen Migranten und auch etwas niedriger als bei den Einheimischen, bei denen 9% eine belastende Situation sahen (Tabelle 11.1/3).

Tabelle 11.1/3: Selbständigkeit erschwert durch die Belastung für Familie/Partner

Selbständigkeit erschwert durch Belastung für Familie/ Partnerschaft	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
eher zutreffend	8,8	14,8	10,3	15,6	5,5
neutral	12,1	15,1	9,2	13,6	13,5
eher nicht zutreffend	79,1	70,1	80,5	70,8	81,0
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die zuvor unter den Russlanddeutschen festgestellte Solidarität und Unterstützung durch die Familie in der Gründungssituation (vgl. Kapitel 10.3) passt allerdings durchaus in dieses Bild. Und dort, wo auch solche beruflichen Entscheidungen in hoher Übereinstimmung mit der Familie getroffen werden, dürfte das Konfliktpotenzial entsprechend geringer sein.

¹ Allerdings wurden nicht nur die zuvor Arbeitslosen sondern alle mit dieser Frage konfrontiert.

11.2 Probleme mit den Rahmenbedingungen

Soweit die Probleme nicht in den individuellen Kenntnissen bzw. der Person des Gründers oder im unmittelbaren privaten Umfeld zu suchen sind, mögen es die strukturellen oder institutionellen Rahmenbedingungen sein, die den Schritt in die Selbständigkeit erschweren.

Umgang mit Behörden und gesetzlichen Rahmenbedingungen

Zu den institutionellen Hemmnissen für Existenzgründer mag vor allem der damit verbundene bürokratische Aufwand zählen oder auch die Schwierigkeit eine Genehmigung für den Aufbau des Unternehmens zu erhalten. Behördengänge, Genehmigungsverfahren, Qualifikationsnachweise und andere institutionelle Hemmnisse können den Gründungsprozess entweder ganz unterbinden oder in auch behindern. Da die befragten Unternehmen bereits am Markt tätig waren, kann über die Erschwernisse derer, die den Sprung in die Selbständigkeit nicht geschafft haben, auch nichts ausgesagt werden.

Unter den Befragten sind es vor allem die türkischstämmigen Selbständigen, die einen hohen bürokratischen Aufwand bei der Gründung beklagen (Tabelle 11.2/1). Fast die Hälfte der Türken sieht diesbezüglich ein Problem. Und selbst 38% der einheimischen deutschen Gründer sieht im „Amtsschimmel“ ein Hemmnis. Dies ist allerdings auch kein vollkommen überraschender Befund, da Bürokratie an sich immer als lästig empfunden wird. Sie ist so angenehm wie ein Steuerbescheid. Das heißt Klagen werden hier von allen erwartet. Interessant ist nun aber, dass die russlanddeutschen Gründer die Bürokratielast als weniger schwer empfunden haben. Nur knapp mehr als ein Viertel der Aussiedler sah hierin ein Problem.

Tabelle 11.2/1: Selbständigkeit erschwert durch bürokratischen Aufwand

Selbständigkeit erschwert durch bürokratischen Aufwand	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
eher zutreffend	38,2	38,7	37,3	45,5	27,9
neutral	19,7	19,1	15,8	13,8	21,2
eher nicht zutreffend	42,1	42,2	46,9	40,7	50,9
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Möglicherweise sind den Russlanddeutschen bürokratische Hürden durch ihre Sozialisation in den (post)sowjetischen Ländern stärker vertraut. Hinzu kommt aber auch, dass sie als Deutsche natürlich weniger Schwierigkeiten mit Behörden haben als bspw. Nicht-EU-Angehörige, was sich auch in den Zahlen widerspiegelt.

Schließlich werden sie per Gesetz sogar ermutigt, sich selbständig zu machen (§ 14 BVFG; vgl. Kapitel 2.3). Jedoch werden manche der Schwierigkeiten häufig auch dann als Bürokratielasten aufgefasst, wenn es Verständigungs- und letztlich auch Sprachprobleme gibt. Dies könnte bei den Türken das Bürokratieproblem verschärfen, bei neuzugewanderten Russlanddeutschen allerdings unter Umständen auch.

Da die Probleme im Umgang mit Behörden und diejenigen, eine Genehmigung für das Gewerbe zu bekommen, in starkem Maße korrelieren, zeigen die Ergebnisse auch ein ähnliches Muster: Russlanddeutsche sahen hier wesentlich weniger Schwierigkeiten als Türken, was vor dem Hintergrund der gesetzlichen Ausgangslage wiederum verständlich ist (Tabelle 11.2/2).

Tabelle 11.2/2: Gründung erschwert durch Genehmigung

Selbständigkeit erschwert durch Genehmigung	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
eher zutreffend	11,7	10,5	13,1	17,0	9,5
neutral	8,6	10,5	9,2	15,2	11,7
eher nicht zutreffend	79,7	78,9	77,7	67,8	78,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Befragte	(513)	(465)	(467)	(565)	(401)

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Konsequenterweise unterscheiden sich hier die Antworten von Russlanddeutschen und einheimischen Deutschen kaum, da ihnen weniger Hürden beim Erhalt einer Gewerbe genehmigung im Wege stehen als den Nichtdeutschen.

Problem der Finanzierung

In Kapitel 10.2 haben wir bereits beschrieben, in welchem Umfang Gründer Zugang zu Fremdkapital hatten. Die dort dargestellten Ergebnisse spiegeln sich auch in der hier verwendeten Fragestellung wider: Fast ein Drittel der russlanddeutschen Gründer ist der Meinung, dass der Erhalt eines Kredites oder von Fremdkapital insgesamt ein Hemmnis beim Schritt in die Selbständigkeit war (Tabelle 11.2/3). Dies ist im Vergleich mit den anderen Gruppen der höchste Anteil, wenngleich die Unterschiede nicht sehr groß ausfallen. Denn auch ein Viertel der einheimischen deutschen Gründer sowie auch jeweils ein Viertel unter den ausländischen Gründern sah in der Beschaffung des erforderlichen Startkapitals ein Problem.

Auch hier ist wiederum zu beachten bzw. darauf hinzuweisen, dass dies wohl ein vergleichsweise niedriger Anteil ist, wenn man ansonsten die öffentliche Diskussion um die für kleine und mittlere Unternehmen insgesamt verschärften Bedingungen beim Kreditzugang (nicht zuletzt im Kontext von „Basel II“) verfolgt. Der vor die-

sem Hintergrund geringe Anteil an „problematischen Fällen“ muss im Zusammenhang damit gesehen werden, dass die Stichprobe ja nur die Gründer erfasst, die den Weg ins Unternehmertum trotz möglicher Schwierigkeiten schafften.

Tabelle 11.2/3: Gründung erschwert durch Probleme bei der Kapitalbeschaffung

Gründung erschwert durch Probleme bei Kapitalbeschaffung	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
eher zutreffend	24,2	25,4	24,4	26,2	31,0
neutral	11,9	21,1	19,1	16,5	16,8
eher nicht zutreffend	63,9	53,5	56,5	57,3	52,3
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Befragte</i>	<i>(513)</i>	<i>(465)</i>	<i>(467)</i>	<i>(565)</i>	<i>(400)</i>

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Tabelle 11.2/4: Gründung erschwert durch Probleme bei der Raumbeschaffung

Gründung erschwert durch Raumsuche	Herkunft				
	deutsch	griechisch	italienisch	türkisch	russlanddt.
	in %				
eher zutreffend	10,1	19,6	17,6	22,3	18,5
neutral	7,4	14,4	15,8	15,9	17,0
eher nicht zutreffend	82,5	66,0	66,6	61,8	64,6
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Befragte</i>	<i>(513)</i>	<i>(465)</i>	<i>(467)</i>	<i>(565)</i>	<i>(401)</i>

Quelle: Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ 2004 und „beruflich selbständige Russlanddeutsche“ 2004, Berechnungen ifm Universität Mannheim

Bei der Suche nach geeigneten oder bezahlbaren Räumen erweisen sich für die russlanddeutschen Gründer die Schwierigkeiten nicht größer als für die übrigen Migrantengruppen. Nicht ganz ein Fünftel von ihnen sah hierin ein Problem (Tabelle 11.2/4)). Dies ist jeweils ein etwas höherer Anteil als bei den Einheimischen.

11.3 Problemübersicht

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass Russlanddeutsche auf dem Weg in die Selbständigkeit eigentlich keine wesentlich größeren Hemmnisse und Hürden als andere Migranten zu überwinden haben. Dies macht sich zumindest an der Häufigkeit der Nennung einzelner Problemindikatoren fest. Im Gegenteil: Im Hinblick auf die durch strukturelle oder institutionelle Rahmenbedingungen zu erwartenden Probleme berichten sie eher weniger häufig als Ausländer über solche. Dies ist natürlich auch darauf zurückzuführen, dass sie als Deutsche kaum mit Nachteilen rechtlicher

Art zu rechnen haben. Ihre Gründungsvorhaben sind sogar vom Gesetzgeber erwünscht und werden ausdrücklich durch das BVFG gefördert. Es bleiben aber Probleme individueller Natur, die allerdings in der direkten Befragung nach den persönlichen Defiziten weniger zum Ausdruck kommen als anhand der „objektiven“ Strukturanalyse. Das heißt, es sind trotz allem immer noch vergleichsweise wenige Selbständige die über Probleme kognitiver Art berichten. Dies zeigt sich an den Nennungen bzw. Anteilen in nachfolgender Übersicht:

Tabelle 11.3/1: Probleme von russlanddeutschen Gründern

Gründungsprobleme	relativer Anteil (trifft zu)	Möglichkeit politischer Einflussnahme
Fehlende kaufmännische Kenntnisse	17,7 %	ja
Unkenntnis der rechtlichen Situation	22,9 %	ja
Hohe Belastung für die Familie/ Partnerschaft	5,5 %	kaum
Fehlende Orientierung	2,5 %	kaum
Problem mit der Kapitalbeschaffung	31,0 %	ja
Problem der Raumbeschaffung	18,5 %	kaum
hoher bürokratischer Aufwand	27,9 %	ja
Probleme beim Erhalt einer Genehmigung	9,5 %	ja

Das am häufigsten genannte Problem ist das der Kreditbeschaffung, wo sich die Russlanddeutschen auch etwas schwerer als andere Gruppen tun. Hier sind eigentlich schon durch den Gesetzgeber Möglichkeiten für den Zugriff von zinsgünstigen Darlehen vorgesehen. Aber ansonsten hält sich die Zahl derer, die ernsthafte Probleme berichten eher in Grenzen.

Diese niedrigen Anteile sollen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass dennoch viele derer, die versuchen, ein Unternehmen zu gründen, möglicherweise an diesen oder anderen Problemen scheitern. Sie kommen in der Befragung nicht zu Wort, da ja nur diejenigen befragt wurden, die den Schritt in die Selbständigkeit tatsächlich vollziehen konnten.² Die angezeigten Schwierigkeiten müssen mithin als solche verstanden werden, welche die Gründung eines Betriebes "nur" behindert aber letztlich nicht verhindert haben.

Die geringe Quote und Zahl an selbständigen Russlanddeutschen und die diesbezüglich fehlenden Gründungschancen (Kapitel 5) sind insgesamt betrachtet aber eher ein deutlicher Hinweis, dass unternehmerische Aktivitäten weniger verhindert werden sondern bereits der Keim für diese fehlt. Das heißt, es sind wohl weniger die institutionellen Rahmenbedingungen, die Russlanddeutsche in ihrer Selbständigkeitsneigung hinter andere Migrantengruppen zurückwerfen. Maßgeblich ist, dass sie nur in geringem Umfang selbständigkeitsrelevante Ressourcen und daher Potenziale aufweisen. Hierauf wird im Folgenden nochmals im Überblick eingegangen.

² Nicht-Selbständige konnten bisher leider nicht befragt werden.

12. Zusammenfassung

Die wachsende Zahl an selbständigen Migranten gehört seit einigen Jahren mit zu den auffälligsten Entwicklungen am deutschen Arbeitsmarkt. Während jedoch die ehemaligen „Gastarbeiter“ und ihre Nachfahren geradezu augenscheinlich Akzente im Handel und Gastgewerbe setzen, bilden die unternehmerischen Aktivitäten von Russlanddeutschen einen blinden Fleck. Da die amtliche Statistik bisher nur Ausländer als Migranten identifizierte, ist kaum etwas über die wirtschaftliche und soziale Situation von Aussiedlern bekannt, und am wenigsten darüber, inwieweit auch sie nach ihrer Immigration in die Bundesrepublik selbständig erwerbstätig wurden. Für ein differenziertes und komplexeres Verständnis des wirtschaftlichen und sozialen Lebens von (Spät-)Aussiedlern erscheint es aber unerlässlich, das Spektrum ihrer beruflichen Aktivitäten in Gänze zu erfassen. Je nach Ausgangsbedingungen, Motivlage und wirtschaftlichem Erfolg kann unternehmerisches Engagement als ein Zeichen fortgeschrittener Integration in die Aufnahmegesellschaft gewertet werden.

Im Auftrag des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge untersuchte das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim, in welchem Umfang sich (Spät-)Aussiedler, und dabei speziell Russlanddeutsche, in der Bundesrepublik beruflich selbständig machen und vor allem, welche Motive und Probleme damit einhergehen, welche sozialen Charakteristika die russlanddeutschen Unternehmer besitzen und welche wirtschaftliche Bedeutung ihren Betrieben zukommt. Das Gutachten bildet eine gezielte Ergänzung und Erweiterung einer bereits für das Bundeswirtschaftsministerium erstellten Studie zur „Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland – Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger“ um die Gruppe der Russlanddeutschen.

Nachfolgend wird der Hintergrund und der Entstehungskontext der Studie nochmals erläutert. Vor allem werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst und am Ende einige Handlungsfelder erörtert sowie Schlussfolgerungen gezogen.

12.1 Hintergrund

Lange Zeit verlief die Eingliederung der deutschen Einwanderer aus dem Osten relativ problem- und geräuschlos. Erst mit der einsetzenden Masseneinwanderung und der veränderten Zusammensetzung der Spätaussiedler, aber auch der gleichzeitig auftretenden Krise der öffentlichen Haushalte, den gekürzten Eingliederungshilfen und den wachsenden Spannungen und Sprachdefiziten, war dann auch die berufliche Integration von Spätaussiedlern, und letztlich von Russlanddeutschen, mit großen Problemen behaftet. Während in fast vier Jahrzehnten bis 1987 etwa 1,4 Millionen

Aussiedler nach Deutschland emigrierten, sind in der Zeit danach allein nochmals rund 3 Millionen (Spät-)Aussiedler zugewandert. Rund drei Viertel der seit Ende der 80er Jahre zugewanderten Aussiedler kommen aus der ehemaligen UdSSR. Das soziale Profil der Russlanddeutschen – und hierdurch dann das Potenzial für berufliche Selbständigkeit – wird vor allem durch zwei große Gruppen, durch die Zuwanderer aus Kasachstan und jene aus dem Gebiet der russischen Föderation, bestimmt.

Ausgangssituation

Die russlanddeutschen Spätaussiedler haben andere Bedingungen als diejenigen vorgefunden, die zu einem früheren Zeitpunkt bzw. aus den übrigen Ostblockländern kamen. So haben sich im Verlauf der 90er Jahre sowohl die Chancen am Arbeitsmarkt als auch die Eingliederungshilfen verringert. Zwar kann das genaue Ausmaß an Arbeitslosigkeit unter Aussiedlern mangels statistischer Erfassung nur geschätzt werden, aber es ist davon auszugehen, dass etwa jeder Sechste der nach 1993 zugewanderten und heute erwerbsfähigen Russlanddeutschen arbeitslos ist, wobei die Dunkelziffer vermutlich weit höher liegt. Frauen sind hierbei besonders betroffen. Ein großes Problem stellt aber nicht nur die Arbeitslosigkeit sondern auch die hohe Zahl derer dar, die ihre aus den GUS-Ländern mitgebrachten Qualifikationen nicht verwerten können und daher inadäquat beschäftigt sind.

Allein vor diesem Hintergrund mag der Schritt in die berufliche Selbständigkeit zunächst als Ausweg erscheinen. Doch inwieweit dieser Weg die Möglichkeit zum sozialen Aufstieg bietet, ist auch davon abhängig, ob die „Arbeit auf eigene Rechnung“ mit ausreichenden Erträgen oder eher mit einer ökonomischen Marginalisierung verbunden ist. Ohnehin erfordert bereits der Übergang in die Selbständigkeit ein Mindestmaß an geeigneten Ressourcen. Eine „Ökonomie der Not“ bietet oftmals keine ausreichende Grundlage um im unternehmerischen Wettstreit überleben zu können. Andererseits zeichnen sich demgegenüber ethnische Ökonomien gerade dadurch aus, dass sie es verstehen, soziale und kulturelle Ressourcen zu mobilisieren und unter Umständen neue Märkte zu erschließen. Vollkommen unklar war zunächst allerdings, in welchem Umfang sich unter Russlanddeutschen überhaupt die typischen Eigenheiten ethnischen Unternehmertums erkennen lassen.

Fragestellungen

Die Bedeutung der unternehmerischen Aktivitäten von Russlanddeutschen, ihre Charakteristika und die damit einhergehenden Chancen zur sozialen und beruflichen Integration sollten anhand verschiedener Indikatoren bemessen werden. Dazu zählt zuvorderst natürlich die Frage, in welchem Umfang sich Russlanddeutsche selbständig machen. Von nicht minderer Relevanz sind jedoch auch die Gründungspotenziale unter Russlanddeutschen. Ein besonderes Augenmerk wurde auf die sozialen Merkmale und Ressourcen gelegt, denn schließlich dürften die meisten der aus den

postsowjetischen Gebieten kommenden Zuwanderer kaum über Selbständigkeitserfahrung und -tradition verfügen. Zusätzlich wurden – soweit möglich – die Bestimmungsfaktoren und die Motive für die Unternehmensgründungen identifiziert. Dazu gehört bspw. auch die Frage, inwieweit die schwache Positionierung am Arbeitsmarkt dazu führt, alternative Wege der Existenzsicherung zu suchen. Darüber hinaus interessierten auch die förderlichen und hinderlichen Faktoren in der Gründungssituation. Eine Abschätzung der ökonomischen Bedeutung führt letztlich vor allem zu der Frage nach dem Profil und dem wirtschaftlichen Leistungspotenzial der von Russlanddeutschen geführten Betriebe.

Daten und methodisches Vorgehen

Der Studie liegt ein Untersuchungsdesign zugrunde, das auf einem Methodenmix beruht, da die Datenlage über selbständige Migranten und über Aussiedler im Besonderen äußerst dürftig ist. So wurden soweit als möglich sekundärstatistische und Primärdaten zusammengetragen.

In der amtlichen Statistik lässt die Fixierung auf die Staatsangehörigkeit von Personen bzw. die fehlende Berücksichtigung des Migrationshintergrunds bislang allerdings keine Identifizierung von (Spät-)Aussiedlern und schon gar keine von Russlanddeutschen zu. Das heißt, anders als im Falle der für das BMWA erstellten Studie über ausländischstämmige Selbständige, standen über selbständige Aussiedler keinerlei amtliche Daten zur Verfügung. Einzig mit dem Sozioökonomischen Panel (SOEP) lässt sich wenigstens annähernd der Umfang an selbständigen Russlanddeutschen abschätzen; wobei sich die Fallzahlen für weitere Differenzierungen und Analysen als nicht ausreichend erwiesen haben. Neben den Daten des SOEP wurden partiell Informationen des Bundesverwaltungsamts verwendet, die jedoch nur Angaben über Aussiedler zum Zeitpunkt der Einreise aber zudem auch keinerlei Zahlen über Selbständige enthalten. Der Nutzen der durchgeführten sekundärstatistischen Auswertungen lag vor allem darin, anhand von sozioökonomischen Rahmendaten die Gründungspotenziale von Russlanddeutschen und darüber hinaus die Merkmale der Nichtselbständigen als Vergleichsgruppe einschätzen zu können.

So musste sich die Untersuchung im wesentlichen auf eine eigene telefonische Befragung unter 400 selbständigen Russlanddeutschen stützen. Eine solche Erhebung war jedoch ohnehin erforderlich, da eine Erweiterung der für das BMWA erstellten Studie sowie auch ein Vergleich der Ergebnisse mit dem Profil anderer Selbständigengruppen (griechisch-, italienisch- und türkischstämmige) nur unter Rückgriff auf den gleichen Katalog an Indikatoren sinnvoll ist. Auswahlgrundlage der Erhebung war das öffentliche Telefonverzeichnis. Mit der computergestützten telefonischen Befragung (CATI) wurde BIK-Marplan beauftragt. Über alle Ethnien hinweg stan-

den somit detaillierte Daten über insgesamt rund 1.900 selbständige Migranten sowie zusätzlich über 500 einheimische Selbständige zur Verfügung.

12.2 Niveau beruflicher Selbständigkeit und Gründungspotenzial

Im Zentrum der Untersuchung stand natürlich die Frage, wie viele Russlanddeutsche sich in der Bundesrepublik beruflich selbständig betätigen. Aber von mindestens gleicher Bedeutung ist die Frage, welche Gründungspotenziale sich auf Grundlage der sozialen und beruflichen Ressourcen denn überhaupt in dieser Gruppe ergeben.

■ *Nur sehr wenige Russlanddeutsche machen sich beruflich selbständig*

Als ein Resultat der aus verschiedenen Facetten zu einem Gesamtbild zusammengetragenen Daten lässt sich feststellen, dass unternehmerische Aktivitäten unter Aussiedlern und speziell unter Russlanddeutschen einen äußerst geringen Umfang einnehmen (was die Erfassungsproblematik noch verschärft). Aus der hohen Übereinstimmung der Schätzungen, die hier mit den Daten des ALLBUS, des Politbarometers und mit dem SOEP vorgenommen wurden, kann der Schluss gezogen werden, dass die russlanddeutschen Selbständigen einen Anteil von rund 2% bis maximal 3% an allen Erwerbstätigen ihrer Gruppe ausmachen. Diese Selbständigenquote liegt weit unter dem Level der übrigen großen Migrantengruppen in Deutschland. Auch wenn man bei den Türken die beachtliche Zahl an eingebürgerten Selbständigen ausklammert bzw. das Staatsbürgerschaftskonzept zugrundelegt, ist deren Selbständigenquote mit 6% immer noch doppelt so hoch wie bei den Russlanddeutschen. Ganz zu schweigen von der Quote der Italiener und Griechen, die mit 13% und 15% um das vier- bis fünffache höher als bei den Aussiedlern liegt.

Geht man unter Inkaufnahme aller methodischen Probleme, die sich durch die geringe Fallzahl an selbständigen Russlanddeutschen ergeben, das Risiko einer Schätzung der Gesamtzahl ein, dann dürften in Deutschland nicht mehr als 17.000 aus den ehemaligen GUS-Ländern Zugewanderte selbständig erwerbstätig sein. Im Vergleich zu den fast 300.000 selbständigen Ausländern in der Bundesrepublik ist dies (in Anbetracht der insgesamt großen Zahl an Russlanddeutschen) doch eine verschwindend kleine Gruppe.

■ *Arbeitslose Aussiedler gründen nur in geringem Umfang eine Ich-AG*

Die Zahl der aus der Arbeitslosigkeit gestarteten und von der Bundesagentur für Arbeit geförderten Existenzgründungen hat enorm zugenommen, was sich aber unter den Aussiedlern kaum bemerkbar macht. Zwar wird mittlerweile rein rechnerisch fast jede zweite Existenzgründung in Deutschland durch die BA in Form eines Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) oder durch Überbrückungsgeld unterstützt, doch sind Aussiedler bei beiden Förderarten weit unterproportional vertreten. Bis Ende

des Jahres 2004 hatten sich insgesamt weniger als 800 Aussiedler für einen der beiden Unterstützungsformen entschieden, was einem Anteil von nur 0,3% an allen Leistungsempfängern entspricht. Im Vergleich zu der relativ hohen Zahl an Arbeitslosen in dieser Gruppe ist dies ein geringes Interesse. Dies wird auch im Verhältnis dazu deutlich, da ansonsten fast jeder Zehnte, der mit Hilfe der BA aus der Arbeitslosigkeit gründet, ein Ausländer ist.

■ *Kaum einer aus dem Osten war zuvor schon selbständig*

Da in den postsowjetischen Ländern der Staatspaternalismus lange Zeit einen festen Platz im öffentlichen Bewusstsein hatte und private unternehmerische Initiativen in der sogenannten „Kommandowirtschaft“ kaum Entwicklungschancen hatten, war natürlich kaum zu erwarten, dass unter den Zuwanderern aus dem Osten Selbständigkeitserfahrung eine Rolle spielt. Die im Zuge des Aufnahmeverfahrens gewonnenen Daten zur früheren Erwerbsstruktur zeigen denn auch, dass sich unter den Zuwanderern verschwindend wenige (ehemalige) Selbständige finden: So liegt bspw. unter den Anfang der 90er Jahre vom Osten nach Deutschland emigrierten Erwerbspersonen der Anteil derjenigen, die im Herkunftsland selbständig waren im Bereich von nur 1 Promille. Wohl trägt nicht nur Selbständigkeits- sondern auch Führungserfahrung wesentlich zur Entwicklung von Gründungspotenzial in der Bundesrepublik bei, doch auch der Anteil ehemaliger Führungskräfte bewegt sich unter den Zuwanderern im Promillebereich.

■ *Bei 90% entstand der Wunsch nach Selbständigkeit erst in Deutschland*

Die geringe Zahl derer, die sich bereits in der ehemaligen Sowjetunion selbständig betätigten wäre allerdings noch kein Indiz dafür, dass der Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit nicht dennoch bei manchen – entgegen der politischen Kultur im Herkunftsland – als unerfüllte Hoffnung schlummerte. Dies war jedoch nur bei rund einem Zehntel der heute selbständigen (!) Russlanddeutschen der Fall. Das heißt, 9 von 10 Aussiedlern die heute in der Bundesrepublik selbständig sind entwickelten den Wunsch ihr eigener Chef zu werden erst in der Auseinandersetzung mit den Rahmenbedingungen des Ankunftslandes. Dies ist im übrigen in fast ähnlichem Umfang auch bei den Angehörigen der Mittelmeerländer zu beobachten, was belegt, dass die den „kulturellen Traditionen“ zugeschriebenen Verhaltensmerkmale oftmals überschätzt und demgegenüber situativ wirkende Faktoren unterschätzt werden. Natürlich gilt dies mehr noch für die Zuwanderer aus postsozialistischen Staaten. Und unter denen, die heute nicht selbständig sind dürfte der Anteil derer, die einen, wenn auch unerfüllten, Selbständigkeitswunsch transferierten noch weit geringer sein.

12.3 Warum gründen so wenig Russlanddeutsche?

Gemessen an der geringen Selbständigenquote liegen die Gründungsneigungen von Russlanddeutschen weit hinter denjenigen anderer Migranten zurück. Zunächst verwundert schon die geringe absolute Zahl an beruflich Selbständigen, da nicht ganz die Hälfte der mehr als 2 Millionen in Deutschland lebenden Russlanddeutschen erwerbstätig ist. Ohne Berücksichtigung weiterer Einflussfaktoren, müsste das Selbständigenpotenzial dann eigentlich größer sein als das der hierzulande lebenden Türken. Aber natürlich wird dieses Potenzial nicht allein durch die Größe einer Population, sondern vielmehr durch die individuellen und gruppenspezifischen Ressourcen, Gelegenheiten und Restriktionen geprägt. Werden zunächst die Chancen und Ressourcen der *nicht-selbständigen* Russlanddeutschen eingehender untersucht, zeigt sich, dass sie in mehrfacher Hinsicht ungünstige Voraussetzungen für die Entwicklung unternehmerischer Aktivitäten besitzen.

■ „Mitgebrachte“ Berufe von Aussiedlern eignen sich kaum zur Selbständigkeit

Die Chancen und Gelegenheiten zur Gründung eines eigenen Unternehmens werden vor allem durch den erlernten und ausgeübten Beruf bestimmt. Denn nicht alle Berufe oder Tätigkeiten bieten gleiche Ausgangsbedingungen für den Schritt in die Selbständigkeit. So führen bspw. auf Massenfertigung angelegte Berufe genauso wie Verwaltungstätigkeiten in bürokratischen Organisationen weit seltener in die Selbständigkeit als etwa handwerkliche Berufe oder wirtschaftsnahe sowie persönliche Dienstleistungen. Die „mitgebrachten“ Berufskenntnisse von Russlanddeutschen liegen jedoch überwiegend im industriellen, sozialen und administrativen Bereich und bieten daher kaum Selbständigkeitschancen. Berufsfelder hingegen, die traditionell eine gute Grundlage zur Arbeit auf eigene Rechnung bieten, sind stark unterrepräsentiert. So sind kaufmännische Berufe, gastronomische Kenntnisse, aber vor allem moderne wirtschaftsnahe und wissensintensive Dienstleistungsberufe zumindest unter den Neuzuwanderern aus dem Osten kaum vertreten.

■ Auch die in Deutschland ausgeübten Tätigkeiten bieten wenig Gründungschancen

Den Spätaussiedlern gelingt es ohnehin immer weniger, in ihrem erlernten oder zuvor ausgeübten Beruf tätig zu werden. Viele der in den GUS-Ländern erworbenen Qualifikationen, insbesondere Angestelltenberufe, sind hierzulande nicht verwertbar oder werden ohne Zusatzqualifikation auf dem deutschen Arbeitsmarkt nicht akzeptiert. So nahmen viele besser Qualifizierte notgedrungen eine Tätigkeit auf, die unterhalb des Status lag, den sie in den GUS-Ländern hatten. Eine solche Dequalifizierung hat mit Blick auf das Gründungspotenzial unterschiedliche Implikationen. Einerseits ließe sich hieraus der Wunsch ableiten, die erlernten Kenntnisse und Fähigkeiten dann eben nicht in einer abhängigen sondern in einer selbständigen Be-

schäftigung zu verwerten. *Andererseits* werden gerade einer unternehmerischen Tätigkeit arbeitsmarkt- und wettbewerbsadäquate Qualifikationen abverlangt, die offenbar von Russlanddeutschen genauso selten wie von der „Gastarbeitergeneration“ erbracht werden können. Denn zum einen sind in einer wachsenden Dienstleistungsökonomie professionelle Dienstleistungsberufe zur Gründung eines Unternehmens gefragt. Und zum anderen werden, soweit sich im Produzierenden Bereich Start-up-Chancen bieten, eher höherwertige technische oder handwerkliche Fähigkeiten verlangt. *Beide Bedingungen* erfüllen Russlanddeutsche äußerst selten.

■ ***Die meisten Russlanddeutschen haben noch zu wenig Arbeitserfahrung***

Die Gründung eines Unternehmens erfordert in der Regel eigenverantwortliches Handeln und eine adäquate Erfahrung. Dies sind Eigenschaften, die nicht nur adäquate berufliche Kenntnisse (siehe oben) sondern auch ein gewisses Alter voraussetzen. Alter gilt in der Gründungsforschung als Näherungswert für Arbeitserfahrung. Im Kontext der geringen Aufenthaltsdauer boten sich den Spätaussiedlern zunächst nur wenig Möglichkeiten zur Akkumulierung von (für Deutschland) relevanter Arbeitserfahrung. Russlanddeutsche weisen neben den Türken das niedrigste Durchschnittsalter unter den von uns untersuchten Gruppen auf. Während jedoch Türken im Durchschnitt bereits in einem Alter von nur 31 Jahren gründen liegt das durchschnittliche Lebensalter von Russlanddeutschen, wenn sie sich denn überhaupt selbständig machen, bei 37 Jahren. Das heißt, auf der einen Seite ist der Anteil an sehr jungen Menschen unter den Russlanddeutschen sehr hoch und auf der anderen Seite benötigen sie sogar noch eine längere „Anlaufzeit“ zum Schritt in die Selbständigkeit.

■ ***Es mangelt an den in Deutschland anerkannten kulturellen Kompetenzen***

Die hohe Selbständigenquote unter den Angehörigen der ehemaligen „Gastarbeiterländer“ ist überwiegend auf ihr starkes Engagement im Handel und Gastgewerbe zurückzuführen, wobei zwischenzeitlich deutsche Kunden insgesamt überwiegen. Während jedoch Italiener durch die Eröffnung einer Pizzeria und Türken durch den Betrieb eines Döner-Standes (um nur Beispiele zu nennen), die ihnen diesbezüglich zugeschriebenen und von Deutschen allgemein anerkannten „kulturellen“ Kompetenzen zu nutzen wissen, können Russlanddeutsche kaum auf vergleichbare kulturelle Ressourcen zurückgreifen. Hierdurch sind sie stärker auf co-ethnische Kundschaft angewiesen, was die Gründung gerade in jenen Branchen erschwert, die im allgemeinen niedrige Zugangsbarrieren aufweisen. (Auf die sektorale Zusammensetzung wird nachfolgend noch eingegangen.) Vor dem Hintergrund der hohen Zahl an Russlanddeutschen, die ihre Qualifikation in Deutschland nicht verwerten können, ist dies eine ungünstige Konstellation, da ihnen Alternativen, wie sie sich den Angehörigen der Mittelmeerländer bieten, dann weitestgehend fehlen.

■ *Institutionelle Rahmenbedingungen bremsen hingegen kaum*

Soweit Gründungsprobleme nicht in den individuellen Fähigkeiten, sprich in der Person des Gründungswilligen zu suchen sind, könnten auch die institutionellen Rahmenbedingungen den Schritt in die Selbständigkeit erschweren. Hierfür wurden jedoch kaum Anhaltspunkte gefunden, die belegen würden, dass es Russlanddeutschen schwerer fiele als den Angehörigen anderer Migrantengruppen, etwa eine Genehmigung für die Gründung zu erhalten, bürokratische Hürden zu überwinden oder ähnliches. Im Gegenteil: Als Deutsche sind sie – vor allem gegenüber Nicht-EU-Angehörigen – weniger mit institutionellen Hürden konfrontiert, da bspw. nach dem BVFG die Ausübung eines Gewerbes ausdrücklich gefördert wird. Daher klagen russlanddeutsche Gründer auch weit seltener über Bürokratielasten als andere Migranten. Einzig der Zugang zu Krediten scheint etwas mehr Probleme zu bereiten, obwohl die Vergabe zinsgünstiger Darlehen für Aussiedler vom Gesetzgeber vorgesehen ist. Hier mag die eigentliche Hürde aber weniger die ethnische Zugehörigkeit als vielmehr der Erfahrungshintergrund und letztlich die Aufenthaltszeit sein. Denn unter den vor den 90er Jahren Zugereisten besitzen solche Probleme eine geringere Relevanz.

12.4 Welche Russlanddeutsche machen sich selbständig?

Welche Umstände, Defizite und mangelnden Chancen den Schritt in die Selbständigkeit erschweren oder gar verhindern, wird auch daraus ersichtlich, wenn ein vergleichender Blick auf diejenigen geworfen wird, die sich zur Gründung eines Unternehmens entschlossen haben und dieses zum Befragungszeitpunkt auch noch führen. Gleichzeitig werden hierbei auch die sozialen Charakteristika und Ressourcen von selbständigen Russlanddeutschen evident.

■ *Selbständige können auf Erfahrungs- und Institutionenwissen bauen*

Die Zeit des Aufenthalts in Deutschland wirkt in gewissem Sinne präjudizierend für die Möglichkeiten, sich mit den Rahmenbedingungen im Ankunftsland vertraut zu machen, sich in das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben zu integrieren und ggf. auch zentrale Institutionen des Bildungssystems und des Arbeitsmarktes zu durchlaufen. Mittelbar ist die Aufenthaltsdauer mit dem Erwerb von Erfahrungen auf dem deutschen Arbeitsmarkt, deutschen Sprachkenntnissen, Institutionenwissen (z.B. im Umgang mit Behörden), sozialem Kapital bzw. Netzwerkbeziehungen verbunden. Daher sind diejenigen Russlanddeutschen, die den Schritt in die Selbständigkeit vollzogen haben, durchschnittlich länger als die Nichtselbständigen in Deutschland. Doch machen sich Russlanddeutsche, wenn überhaupt, dennoch nach kürzerer Aufenthaltszeit als Griechen, Italiener oder Türken selbständig, was natürlich darin begründet ist, dass die ehemaligen „Gastarbeiter“ insgesamt länger im

Lande sind. Hinzuzufügen ist bei allem, dass unter den Russlanddeutschen der Abstand zwischen Einreise- und Gründungszeitpunkt in den letzten Jahren tendenziell zurückgegangen ist, was auf eine geringere Möglichkeit der Akkumulierung von selbständigkeitsrelevantem Erfahrungs- und Institutionenwissen und letztlich ein höheres Überlebensrisiko befürchten lässt.

■ *Formale Bildung ist wichtige Ressource für Selbständigkeit*

Zwar erlaubt es die Datenlage nicht, auf der Mikroebene von Individuen abzuschätzen, welche Bedeutung allgemeines Wissen und spezifisches bzw. gründungsrelevantes Humankapital für die Wahrscheinlichkeit des Übertritts in eine selbständige Tätigkeit hat. Doch legen Strukturvergleiche zwischen den nicht-selbständigen und den selbständigen Erwerbspersonen nahe, dass neben praktischem Erfahrungswissen die formalen Qualifikationen bei Russlanddeutschen – wie auch bei anderen Gruppen – den Zugang zu einer beruflich selbständigen Position wesentlich bestimmen: Nur wenige Russlanddeutsche machen sich selbständig, doch wenn sie es tun, überragen ihre Bildungsabschlüsse die der übrigen erwerbstätigen Aussiedler bei weitem. Während rund 30% aller Russlanddeutschen insgesamt keinen Berufsabschluss aufweisen können (was insbesondere auf die jüngere Kohorte zutrifft), ist dies bei den Selbständigen nur bei 5% der Fall. Entscheidender ist jedoch, dass über die Hälfte aller selbständigen Russlanddeutschen einen Hochschulabschluss hat, der allerdings nicht in allen Fällen mit dem in Deutschland erworbenen Niveau vergleichbar ist.

Im berufsfachlich strukturierten deutschen Arbeitsmarkt schaffen die Bildungszertifikate (z.B. Meistertitel, akademischer Abschluss) häufig erst die formale Grundlage um in die institutionell regulierten Berufsfelder und damit in die Selbständigkeit vorzudringen (Handwerk, Freie Berufe). Solche qualifikationsbezogenen Hürden sind insbesondere für Migranten nicht ohne Belang, soweit ihre Abschlüsse in Deutschland nicht als adäquat anerkannt werden. Diese Gefahr ist insbesondere für Russlanddeutsche gegeben, da nur ein Viertel der unternehmerisch Tätigen zu den Bildungsinländern zählt. Aber die meisten selbständigen Akademiker sind schon vor der großen Zuwanderungswelle eingereist, und konnten ihre Qualifikationen entsprechend anpassen.

■ *Ärzte und Dolmetscher stellen großes Kontingent unter den wenigen Selbständigen*

Ein Beispiel dafür, welche Bedeutung ein akademischer Abschluss für Russlanddeutsche zum Schritt in die Selbständigkeit hat, sind die überproportional vertretenen Ärzte und Übersetzer. Der hohe Anteil an praktizierenden Allgemeinärzten, Fachärzten und Zahnärzten unter den selbständigen Aussiedlern ist natürlich nicht etwa darauf zurückzuführen, dass wenn sie sich selbständig machen, sie dies als Arzt tun, sondern umgekehrt: Das heißt, eine große Zahl der übrigen Berufe bietet

den Russlanddeutschen schlicht weniger Chancen überhaupt in die Selbständigkeit zu wechseln. Offensichtlich können Russlanddeutsche ihre in den GUS-Ländern erworbene medizinische Ausbildung, zumindest im Gefolge einer Nachqualifizierung, dann auch in Deutschland eher als viele Angehörige anderer Berufe für eine selbständige Tätigkeit verwerten. Denn immerhin 9 von 10 Ärzten haben ihre medizinische Ausbildung nicht erst in Deutschland, sondern bereits im Herkunftsland abgeschlossen. Wobei die meisten allerdings bereits vor dem Fall des eisernen Vorhangs nach Deutschland kamen. Der starke Anteil an Dolmetschern unter den Russlanddeutschen unterliegt wiederum einem anderen Erklärungsmuster, welches mit co-ethnischen Beziehungen im Zusammenhang steht und worauf nachfolgend noch eingegangen wird.

Insgesamt zeigen sich also entgegen manchen Annahmen keiner Anzeichen dahingehend, dass sich eher diejenigen Aussiedler selbständig machen, die (auch) für eine abhängige Beschäftigung keine Qualifikation aufweisen. Formale Bildung scheint bei Russlanddeutschen genauso in der Selbständigkeit hohe Bedeutung zu haben. Dies gilt zumindest für diejenigen Berufsfelder und Sektoren, in denen sie ihre Fähigkeiten anwenden können

■ *Branchenerfahrung für Russlanddeutsche wichtiger als für Türken*

Branchenerfahrung ist zentraler Bestandteil von gründungs- und selbständigkeitsrelevantem Humankapital und beruht auf äußerst kontextgebundenem Wissen, das zumeist durch jahrelange praktizierende Tätigkeit in einem bestimmten Wirtschaftszweig oder in einem bestimmten Markt angesammelt wurde. Allerdings ist gerade bei Russlanddeutschen die Möglichkeit der Anhäufung von Erfahrungswissen begrenzt, da ihre Aufenthaltszeit durchschnittlich kürzer als die von anderen Ethnien ist. Dennoch lassen sich Aussiedler offenbar nicht so schnell auf ein „Gründungsabenteuer“ wie etwa die Türken ein, denn während fast drei Viertel der russlanddeutschen Gründer auf Branchenerfahrung verweisen können, ist dies bei Türken nur zur Hälfte der Fall.

■ *Russlanddeutsche Frauen partizipieren stärker als andere Frauen an Selbständigkeit*

Äußerst bemerkenswert ist der hohe Anteil an Frauen unter den selbständigen Russlanddeutschen, der mit 39% weit höher als in allen anderen Gruppen liegt. So beträgt bspw. der Frauenanteil unter den türkischen Selbständigen lediglich 21% und auch unter den Deutschen machen die Frauen noch immer weniger als 30% aus. Das relativ geringe „gender gap“ bei Russlanddeutschen ist sicher ein Ergebnis der aus dem Herkunftsland noch übernommenen stärkeren Erwerbsorientierung von Frauen, die jedoch in Deutschland auf einen Arbeitsmarkt mit schlechten Ausgangsbedingungen trifft. Von daher spricht einiges dafür, dass nicht wenige russlanddeutsche Frauen mangels anderer Beschäftigungsmöglichkeiten in die Selbständigkeit wech-

selten. Dass Aussiedlerinnen wohl in der Arbeit auf eigene Rechnung vergleichsweise gute Chancen erkennen, zeigt sich auch an der sektoralen Struktur. Typische Frauenberufe, etwa in den personen- und haushaltsbezogenen Diensten, tauchen unter den russlanddeutschen Selbständigen besonders häufig auf.

12.5 Was sind die Push- und Pull-Faktoren?

Der Umfang beruflich Selbständiger wird nicht nur durch das Angebot an unternehmerischen Talenten oder durch die Nachfrage nach Produkten und Diensten bestimmt. Die Gründungsforschung geht ferner davon aus, dass die eigentliche Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit letztlich durch langfristig angelegte oder kurzfristig und situativ entstehende Motive „ausgelöst“ wird. Dies können Anreize aber auch Zwänge sein. Demnach ist der Schritt in die berufliche Selbständigkeit entweder als Selbstverwirklichung (pull) oder als Ökonomie der Not (push) zu deuten.

■ *Russlanddeutsche weisen vergleichsweise mehr unfreiwillige Gründungen auf*

Zwar lassen sich zwischen den Gründungsmotiven von russlanddeutschen Selbständigen und denen von Selbständigen anderer Herkunft einige Gemeinsamkeiten erkennen, doch sind die Unterschiede von größerer Relevanz. Ähnlichkeiten sind zunächst darin zu sehen, dass bei Aussiedlern wie auch bei den übrigen Migranten, die durch Pull-Faktoren ausgelösten Gründungen ein quantitativ höheres Gewicht besitzen als Gründungen die auf Push-Faktoren beruhen. Hier ist allerdings zu betonen, dass die Motivstruktur natürlich ausschließlich durch diejenigen beeinflusst wird, die den Schritt in die Selbständigkeit geschafft haben. Das heißt, Motive und Versuche, die letztlich scheiterten, kommen hierbei nicht zur Geltung. Dies ist insofern wichtig, da neben den Motiven weit mehr noch die Ressourcen von Bedeutung sind.

Allerdings weisen die Entscheidungen von Russlanddeutschen im Vergleich zu anderen Migrantengruppen sowie auch zu den Einheimischen ein tendenziell höheres Maß an Unfreiwilligkeit auf. Es ist davon auszugehen, dass „erzwungene“ Entscheidungen problematischer für die Entwicklung von beruflicher Selbständigkeit sind als Gründungen, die das Ergebnis von Kreativität und Anreizen darstellen. So sollten selbst bei einem vergleichsweise niedrigen Level an Push-Gründungen die Implikationen einer „Ökonomie der Not“ nicht übersehen werden.

Die idealtypisch geführte Diskussion um Push- und Pull-Effekte verstellt allerdings den Blick darauf, dass die Gründungsentscheidung oftmals durch ein ganzes *Bündel an unterschiedlichen Motiven* herbeigeführt wird. Bei über einem Drittel (37%) handelt es sich sogar um eine Kombination aus Push- und Pull-Motiven. Das heißt, es kommen Zwänge und Anreize gleichzeitig zur Geltung.

■ *Motiv der Einkommensverbesserung steht bei Aussiedlern an vorderster Stelle*

Wie sehen die *Pull-Motive* bei Russlanddeutschen aus? Am häufigsten nennen Aussiedler als Motiv der Gründung eine beabsichtigte Einkommensverbesserung, bessere Verwertungsmöglichkeiten ihrer Qualifikation und den Wunsch unabhängig und eigenständig zu sein. Dies geben jeweils vier Fünftel der Befragten an. Bedenkt man, dass Russlanddeutsche eher nachteilige berufliche Positionen einnehmen, ist die Betonung der Qualifikationsverwertung und der Einkommensverbesserung nicht überraschend. Genauso wenig wundert, dass für die aus der ehemaligen Sowjetunion Übergesiedelten eine „Kultur der Selbständigkeit“ so gut wie keine Rolle spielt.

■ *Drohende Arbeitslosigkeit wirkt unter den Push-Faktoren am stärksten*

In der Reihe an *Push-Motiven* wird das der drohenden Arbeitslosigkeit am häufigsten genannt. Knapp jeder Dritte zuvor abhängig beschäftigte Russlanddeutsche (30%) gab an, dass der drohende Verlust des Arbeitsplatzes die Entscheidung für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit beeinflusst hat. Zwar gründen Russlanddeutsche weit häufiger als andere aus diesem Grund. Unter Kontrolle zusätzlicher Einflussfaktoren zeigt sich jedoch, dass hierfür vor allem die in den letzten 5 Jahren initiierten Gründungen verantwortlich sind. Da in jüngerer Zeit die durch Arbeitslosigkeit induzierten Existenzgründungen generell zugenommen haben und die Russlanddeutschen viele Neuzuwanderer und überproportional viel junge Unternehmen stellen, erlangen Push-Gründungen hier ein insgesamt höheres Gewicht. Bei allem wird deutlich, dass die am Arbeitsmarkt benachteiligten Gruppen unter den Russlanddeutschen, also Personen ohne Berufsabschluss, Frauen und ältere Arbeitnehmer, häufiger als andere aus Furcht vor Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit flüchten. Dagegen spielen zu unserer Überraschung Unzufriedenheit mit der letzten Tätigkeit und Benachteiligungen am Arbeitsplatz keine so große Rolle, obwohl Russlanddeutsche häufig unbefriedigende Positionen besetzen.

12.6 Welches Leistungsprofil haben die „Aussiedlerbetriebe“?

Mit welchen betrieblichen Merkmalen und Leistungen gehen die dargestellten Ressourcen von Russlanddeutschen einher und welcher wirtschaftliche Beitrag ist damit verbunden? Insgesamt ist zu resümieren, dass sich das Profil und die Leistungspotenziale der Betriebe von russlanddeutschen Selbständigen im mehrfachen Hinsicht von denjenigen unterscheiden, die ausländische Selbständige ansonsten aufweisen. Dies gilt zumindest im Vergleich mit den Betrieben von griechisch-, italienisch- und türkischstämmigen Selbständigen; was jedoch nicht bedeutet, dass das Outfit „russlanddeutscher Betriebe“ eher demjenigen der „deutschen Betriebe“ ähnelt. Im Gegenteil: Da sich die Aussiedler noch zu größeren Teilen als die Unternehmer anderer Migrantengruppen in einer Zuwanderungssituation befinden, unterliegen ihre wirt-

schaftlichen Leistungspotenziale anderen Ausgangsbedingungen. Entsprechend fallen ihre Erträge sowohl im Vergleich mit den Unternehmen der einheimischen als auch mit denjenigen anderer Migrantengruppen geringer aus.

■ *Charakteristika fügen sich nicht nahtlos in die Theorie ethnischer Ökonomie*

Ganz offensichtlich sind die Merkmale der Aussiedlerbetriebe und letztlich das unternehmerische Verhalten von Russlanddeutschen nicht nahtlos in die gängigen Schemata der bisher gehandelten Ansätze zur Erklärung und Deutung ethnischen Unternehmertums einzufügen. Wesentliche Charakteristika, die ansonsten der ethnischen Ökonomie zugeschrieben werden, sind bei den russlanddeutschen Unternehmern mal mehr und mal weniger häufig zu finden, und mit Blick auf bestimmte Merkmale, wie die der innerethnischen Solidarität in Form von Familien- und co-ethnischer Beschäftigung, fehlen sie sogar ganz. Um die Befunde zum Profil und zu den wirtschaftlichen Leistungen der Betriebe von Russlanddeutschen besser einordnen und verstehen zu können, erscheint es angebracht, die festgestellten *Leistungspotenziale* und die für ethnische Ökonomien typischen *Charakteristika* auseinander zu halten bzw. gesondert zu betrachten. Dies ist nicht so selbstverständlich, da ja die Leistungen oftmals mit den Spezifika ethnischen Unternehmertums im Zusammenhang stehen.

■ *Leistungspotenziale russlanddeutscher Betriebe sind schwächer ausgeformt*

Auf der „Leistungsseite“ der Unternehmen von Russlanddeutschen zeigen sich klare Zeichen einer gegenüber allen anderen Gruppen wesentlich geringeren wirtschaftlichen Stärke. Dies gilt bereits auf der betrieblichen Mikroebene. Das heißt die Ungleichheit wird nicht allein durch die sehr kleine Zahl an russlanddeutschen Selbständigen verursacht, aus welcher sich auf der Makroebene natürlich ohnehin schon ein wesentlich geringerer Beitrag zu Wachstum und Beschäftigung ergibt.

Das schwächere Leistungspotenzial rührt darüber hinaus vor allem daher, dass Russlanddeutsche, wenn sie denn überhaupt beruflich selbständig arbeiten, zum einen durchschnittlich sehr junge Unternehmen führen, die noch nicht sehr lange am Markt sind. Zum anderen handelt es sich wesentlich häufiger als bei anderen Migranten um sog. Ein-Personen-Unternehmen. Aber selbst dann, wenn sie zusätzlich noch Mitarbeiter beschäftigen, liegen sie in punkto Beschäftigtenzahl und Umsatzgröße weit hinter den Betrieben anderer Gruppen. Aus der einzelwirtschaftlichen Perspektive betrachtet ist immerhin jedoch festzustellen, dass die Russlanddeutschen ihre wirtschaftliche Lage nicht ganz so schlecht beurteilen wie die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern. Dies wiederum, wie auch manche andere Strukturen, ist nur teilweise das Ergebnis der sektoralen Ausrichtung bzw. des Tätigkeitspektrums ihrer Betriebe.

■ *Vergleichsweise stärkere Bedeutung von co-ethnischer Kundschaft*

Ein zentrales Charakteristikum ethnischer Ökonomien ist eine starke Konzentration auf wenige Branchen sowie die Orientierung auf das eigene ethnische Umfeld sowohl bei der Akquisition von Kunden als auch von Beschäftigten. Die Merkmale russlanddeutscher Betriebe lassen sich nur teilweise in diesem Schema verorten. Dort jedoch, wo dies der Fall ist, treten die mit Ethnizität verbundenen Charakteristika noch deutlicher als bei den anderen Migrantengruppen hervor. Die russlanddeutschen Selbständigen können – im Gegensatz zu den Selbständigen aus den Mittelmeerländern – in bestimmten Segmenten ihrer Produkt- und Dienstleistungsangebote kaum mit der Nachfrage aus dem Kreis einheimischer Kunden rechnen, da hier bspw. russische Handelsgüter weniger Interesse finden und ihr Absatz eher vom spezifischen Bedarf einer russischsprachigen Community abhängig ist. So haben die Russlanddeutschen vor allem im Handel und in den sonstigen Dienstleistungen einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Kunden aus dem Kreis der eigenen Landsleute. Andererseits jedoch ist ihre Branchenstruktur im Vergleich zu Italienern, Griechen und Türken viel weniger auf das Gastgewerbe konzentriert, was für ethnische Ökonomien eher untypisch ist.

■ *Trotz innerethnischer Solidarität geringes Maß an co-ethnischer Beschäftigung*

Genauso untypisch ist, dass die russlanddeutschen Selbständigen bei der Rekrutierung ihres Personals vergleichsweise selten auf Landsleute zurückgreifen. Obwohl Russlanddeutschen ein ausgeprägter Familienzusammenhalt zugesprochen wird und die Situation am Arbeitsmarkt auch ansonsten oftmals ein „Zusammenrücken“ bei der Versorgung mit Informationen und Jobs mit sich bringt, ist die Quote an co-ethnischer Beschäftigung überraschend gering. Über die Hälfte der Unternehmen beschäftigt kein Familienmitglied und etwas weniger als die Hälfte keine weiteren Landsleute, während dies bspw. bei den anderen Migrantengruppen höchstens auf ein Zehntel oder Fünftel der Betriebe zutrifft. Diese Ergebnisse sind bereits um den Effekt bereinigt, dass die geringe Größe der Betriebe von russlanddeutschen Inhabern bzw. die hohe Zahl an Ein-Personen-Unternehmen oftmals keine co-ethnische Beschäftigung zulässt. Vielmehr ist der geringe Anteil an Beschäftigten gleicher Herkunft zum Teil auch ein Ergebnis der Orientierung auf Branchen, in denen innerethnische Solidarität kaum notwendig oder auch kaum förderlich erscheint.

12.7 Handlungsfelder und Schlussbetrachtung

Fragt man nach dem politischen Handlungsbedarf bei der Unterstützung oder Implementierung von Maßnahmen zur Förderung der beruflichen Selbständigkeit unter Russlanddeutschen, gelangen zunächst natürlich ähnliche Empfehlungen zur Diskussion, wie sie bereits im Rahmen der für das BMWA erstellten Studie unsererseits

vorgeschlagen wurden. Allerdings genießen Russlanddeutsche das Privileg, in allen rechtlichen Belangen den Gründungswilligen unter den einheimischen Deutschen gleichgestellt zu sein. Insofern sind einige der speziell zur Förderung von Migrantenselbständigkeit diskutierten Maßnahmen hier von geringem Belang.

Mehr noch: In § 14 des BVFG wird explizit darauf verwiesen, dass die „Begründung und Festigung einer selbständigen Erwerbstätigkeit in der Landwirtschaft, im Gewerbe und in freien Berufen zu erleichtern“ sei. Aussiedler können mit der Gewährung von zinsgünstigen Darlehen (z.B. durch die DtA) und Eigenkapitalhilfen usw. rechnen. Insofern wird auch verständlich, dass die russlanddeutschen Gründer weit seltener als die Angehörigen anderer Migrantengruppen über ungünstige institutionelle Rahmenbedingungen oder bürokratische Hemmnisse klagen.

Wichtigster Faktor ist berufliche Qualifizierung und -anpassung

Dies bedeutet jedoch nicht, dass aus den vorgestellten Untersuchungsbefunden kein Handlungsbedarf resultieren würde. Im Gegenteil: Die extrem niedrige Quote und Zahl an russlanddeutschen Selbständigen verdeutlicht, dass die Aussiedler von einer gleichberechtigten Präsenz in den Basisinstitutionen des wirtschaftlichen Geschehens in Deutschland noch weit entfernt sind. Entscheidend ist allerdings weniger eine Verbesserung der institutionellen als vielmehr der persönlichen Ausgangsbedingungen, sprich: der individuellen Fähigkeiten und Gründungspotenziale von Russlanddeutschen. Und hier schließt sich der Kreis: Gelingt es, die beruflichen Ressourcen von Aussiedlern zu optimieren und dabei ihre Leistungen an die in einer modernen Dienstleistungsökonomie geltenden Nachfragebedingungen anzupassen, vergrößert sich auch das Potenzial derer, die den Schritt in die Selbständigkeit erwägen und auch vollziehen können. Das heißt, Gründungsförderung für Russlanddeutsche verläuft wesentlich über den Weg beruflicher Qualifizierung.

Information und Beratung

Im übrigen kommen natürlich als Förderungsmaßnahmen alle Initiativen in Betracht, die über Information und Beratung die Gründung eines Unternehmens erleichtern können (siehe hierzu die Empfehlungen in der Studie für das BMWA). Doch mit Blick auf die Relevanz von Informations- und Beratungsangeboten müssen zwei wesentliche Unterschiede zwischen Russlanddeutschen und den Angehörigen der klassischen „Gastarbeitergruppen“ herausgestellt werden: Erstens besitzen die Zuwanderer aus dem Osten von „vorneherein“ nicht den gleichen Drang sich mit der Alternative „Selbständigkeit“ auseinander zu setzen, da ihre Sozialisation kaum von Erfahrung mit unternehmerischer Tätigkeit berührt war und entsprechende Rollenbilder fast gänzlich fehlen. Das heißt, es ist nicht zu erwarten, dass die Aussiedler in gleicher Weise wie andere Migrantengruppen die Beratungsstellen frequentieren. Sie müssen folglich an ganz anderem Ort „abgeholt“ werden. Zweitens wurde deut-

lich, dass sich Russlanddeutsche, wenn sie denn an Selbständigkeit denken, dann auch ein anderes Verhalten hinsichtlich der Inanspruchnahme von Information und Beratung zeigen. Im Vergleich zu den Migranten aus den Mittelmeerregionen ist die Zahl der Beratungssuchenden unter den gründungswilligen (!) Russlanddeutschen mehr als doppelt so hoch. Sie erstellen auch weit häufiger als die anderen für ihr Vorhaben einen Plan. Das heißt, sie gehen wesentlich behutsamer, bedächtiger und vorausschauender vor und ihre Beratungsresistenz scheint geringer als dies ansonsten unter Migranten zu beobachten ist.

Die geringe Präsenz unter den beruflich Selbständigen und auch der schwache „mentale“ Zugang zu unternehmerischen Aktivitäten hat zur Folge, dass es bislang keinen aktiven Unternehmerverband unter Russlanddeutschen gibt. Zwar wurde mit INTEX ein erster Versuch gestartet, die Interessen von Russlanddeutschen im Hinblick auf die Förderung von Gründungsaktivitäten zu bündeln, doch blieb die Resonanz hier schwach. Eine solche Selbstorganisation macht, wie das Beispiel der türkischen Unternehmer zeigt, jedoch durchaus Sinn. Nicht etwa deswegen, weil hierdurch die Möglichkeit zu Lobbyarbeit bestünde, sondern eher um Aussiedlern „berufliche Selbständigkeit“ als Handlungsoption überhaupt vor Augen zu führen.

Selbständigkeit und berufliche Integration

Letzteres scheint ein Grundproblem in der Gleichstellung und beruflichen Integration von Russlanddeutschen darzustellen. Der Schritt in die Selbständigkeit wird von ihnen selbst kaum als Chance zur Lösung von Arbeitsmarktproblemen oder als Möglichkeit zum sozialen Aufstieg begriffen. Die von uns identifizierten unternehmerischen Aktivitäten weisen allerdings auch auf einzelbetrieblicher Ebene zunächst wenig Leistungspotenziale auf, die mit denen in anderen Migrantengruppen vergleichbar wären. Aber in Anbetracht der hohen Arbeitslosigkeit und den vielfach auftretenden Problemen einer ausbildungsinadäquaten Beschäftigung erscheint selbst die Gründung eines Ein-Personen-Unternehmens mit geringem Umsatz und geringen Beschäftigungseffekten mehr Integrationschancen zu bieten als fortdauernde Nichterwerbstätigkeit und Dequalifizierung. Das heißt, auch in der Förderung von Aussiedlern sollten politische Initiativen den Weg in die Selbständigkeit stärker als Handlungsoption und Chance in den Mittelpunkt rücken. Denn, wie bspw. Esser (1990) formuliert, bei Vorliegen von Chancen auf individueller Ebene verlieren ethnische Differenzierungen immer mehr an Bedeutung; bei – nach ethnischer Zugehörigkeit – systematisch verteilten Chancen bleiben bzw. verstärken sich die Segmentationen jedoch.

LITERATURVERZEICHNIS

Acs, Z. J. / Audretsch, D. / Braunerhjelm, P. / Calsson, B.: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth, Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, 08-2005, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Jena, 2005.

Acs, Z. J. / Audretsch, D. B / Feldman, M. P.: Real Effects of Academic Research: Comment, American Economic Review, American Economic Association, vol. 82(1), S.363-367, 1992.

Alba-Ramirez, A.: Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States, in: Applied Economics, 26, 1994, S.189-204.

Aldrich, H. E. / Waldinger, R.: Ethnizität und Unternehmertum, in: Bögenhold, Dieter (Hrsg.): Moderne amerikanische Soziologie, Stuttgart, 2000, S.243-277.

Aldrich, H.E. / Waldinger, R.: Ethnicity and Entrepreneurship, in: Annual Review of Sociology 16, 1990, S.11-35.

Apitzsch, U.: Policies and their Paradoxes. Gaining Autonomy in Self-employment Processes. The Biographical Embeddedness of Women's and Migrants' Business, in: International Review of Sociology, Vol. 13, No. 1. 2003, S.163-182.

Arum, R. / Müller, W. (Hrsg.): The Reemergence of Self-Employment. A comparative study of self-employment dynamics and social inequality. Princeton and Oxford, 2004.

Ausländerbeauftragte der Bundesregierung: Migrationsbericht der Beauftragten der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration im Auftrag der Bundesregierung Berlin/Bonn 2004.

ATIAD (Verband türkischer Geschäftsleute und Industrieller in Europa e.V.) (Hrsg.): Türkischstämmige Unternehmer in Deutschland und Europa 1961-2010; Die treibende Kraft. Düsseldorf, 2001.

Bade, K. J.: Aussiedler- Rückwanderer über Generationen hinweg In: Neue Heimat im Westen: Vertriebene, Flüchtlinge, Aussiedler, 1990, S.128-149.

Bade, K. J. / Oltmer, J.: Aussiedler: deutsche Einwanderer aus Osteuropa, IMIS-Schriften, Bd. 8, Osnabrück, 1999.

Bager, T.: Indvandrere: udgift eller indtægt. Samvirke, Nr. 5, 2000.

Bates, T.: Exiting Self-Employment: An Analysis of Asian Immigrant-Owned Small Businesses. In: Small Business Economics, 1999, S.171-183.

Bates, T.: Race, Self-Employment and Upward mobility: An illusive American Dream; Response to John Sibley Butler's Review Essay, in: Small Business Economics, 12, 1999, S.189-190.

Bates, T.: Race, Self-Employment and Upward Mobility. John Hopkins University Press, Baltimore, 1997.

Bates, T.: Entrepreneur Human Capital Input and Small Business Longevity, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 42, No. 4, 1990.

Bauder, H.: Immigrants' Attitudes towards Self-Employment: The Significance of Ethnic Origin, Rural and Urban Background and Labour Market Context. Research on Immigration and Integration in the Metropolis, Vancouver Centre of Excellence, 1995.

Baumann, C.: Self-employment as an indicator of assimilation? Evidence from foreign entrepreneurs in Germany, in: Lüttinger, P. (Hrsg.): Sozialstrukturanalysen mit dem Mikrozensus, 1999.

Beck, U. : Jenseits von Stand und Klasse?, in: Ulrich Beck; Elisabeth Beck-Gernsheim (Hrsg.): Riskante Freiheiten. Individualisierung in modernen Gesellschaften, 1994, S.43-60.

Becker, G. S.: Human Capital, 1975.

Behr, M. von / Semlinger, K.: Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen. Neue Entwicklungen bei Arbeitsorganisation und Wissensmanagement, Campus, Frankfurt/New York, 2004.

Bender, S. / Seifert, W.: Zuwanderer auf dem Arbeitsmarkt. Nationalitäten- und geschlechtsspezifische Unterschiede, in: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 25, H. 6, 1996, S.473-495.

Ben-Porath, Y.: The F-Connection: Family, Friends and Firms and the Organization of Exchange, in: Population and Development Review, 1980, S.1-29.

Berthoud, R.: Ethnic employment penalties in Britain, in: Journal of Ethnic and Migration Studies, Vol. 26, No. 3. 2000, S.389-416.

Blaschke, J. / Ersöz, A.: Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreiber in Berlin. Express Edition, Berlin, 1987.

Blohm, M. / Diehl, C.: Wenn Migranten Migranten befragen - Zum Teilnahmeverhalten von Einwanderern bei Bevölkerungsbefragungen, in: Zeitschrift für Soziologie, 30 / 3. 2001, S.223-241.

Boden, R.J.: Flexible Working Hours, Family Responsibilities, and Female Self-Employment. Gender Differences in Self-Employment Selection, in: American Journal of Economics and Sociology, Vol. 58, No. 1, 1999, S.71-84.

Bögenhold, D.: Moderne amerikanische Soziologie. Stuttgart: Lucius & Lucius, S.279-312, 2000.

Bögenhold, D. / Staber, U.: Selbstständigkeit als Reflex auf Arbeitslosigkeit. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 42, Heft 2, 1990, S.265-279.

Bögenhold, D / Staber, U.: Vom Dämonen zum Demiurgen ? – Zur (Re-) Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften. Akademie Verlag, Berlin, 1994.

Bonacich, E.: The other side of ethnic entrepreneurship: A dialog with Waldinger, Aldrich, Ward and associates, International Migration Review 17: 685-91, 1993.

Bonacich, E. / Modell, J.: The Economic Basis of Ethnic Solidarity, Berkeley, 1980.

Bonacich, E.: A Theory of Middleman Minorities. In: American Sociological Review, Vol. 38, 1973, S.583-594.

Bourdieu, P.: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, R. (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten, Sonderband 2 der Sozialen Welt, 1983, S.183-198.

Borjas, G. J.: The Self-Employment Experience of Immigrants, NBER Working Papers 1942, National Bureau of Economic Research, Inc., 1986.

Brüderl, J. / Preisendörfer, P. / Ziegler, R.: Der Erfolg neugegründeter Betriebe - eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Duncker & Humbolt, Berlin, 1996.

Bundesministerium des Innern: Migrationsbericht, 2004.

Carr, D.: Two Paths to Self-Employment? In: Work and Occupations, Vol. 23, No. 1, 1996, S.26-53.

Cassarino, J.P.: The Theories of Ethnic Entrepreneurship and the Alternative Arguments of Social Action and Network Analysis, in: EU Working Papers, SPS No. 1, 1997.

Clark, K. / Drinkwater, S.: Pushed Out or Pulled In? Self-Employment Among Ethnic Minorities in England and Wales. University of Manchester, 2000.

Cooper, A. C. / Dunkelberg, W.C.: Entrepreneurial Research: Old Questions, New Answers and Methodological Issues, American Journal of Small Business 11(3): 11–2, 1987.

Constant, A. / Zimmermann, K. F.: How Do Labor Migrants Fare?, in: How Labor Migrants Fare, Springer-Verlag, Berlin et al., 2004, S.1-11.

Delft, H. van / Gorter, C. / Nijkamp, P.: In Search of Ethnic Entrepreneurship Opportunities in the City, Department of Spatial Economics, Free University Amsterdam, 1998.

Dietz, B.: Ost-West-Migration im Kontext der EU-Erweiterung, Aus Politik und Zeitgeschichte, B 5-6, 2. Februar, , 2004, S.41-47.

Dietz, B.: Zwischen Anpassung und Autonomie, Duncker & Humblot: Berlin, 1995.

Dietz, B. / Roll, H.: Jugendliche Aussiedler - Porträt einer Zuwanderung, Campus Verlag, Frankfurt/New York, 1998.

Dijk, T. A. van: Elite discourse and racism, Newbury Park, Calif. : Sage Publications, 1993.

Dowling, M.: Grundlagen und Prozess der Gründung, in: Drumm, H.-J. (Hrsg.): Gründungsmanagement, Springer-Verlag: Berlin, Heidelberg, 2002, S.9-28.

Egbert, H.: Theoretische Ansätze zum Unternehmertum ethnischer Minderheiten, in: WiSt, Heft 12. 2003, S.700 -706.

Engels, D.: Aussiedlerinnen und Aussiedler in der Sozialhilfe, 2000.

Esser, H.: Integration and Ethnic Stratification, Freudenberg-Stiftung informiert, Heft 1, 2000, S.49-84.

Evans, D.S. / Leighton, L.S.: Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers. Small Business Economics. 2, 1990, S.319-330.

Ewert, P.: Berufliche Eingliederung von SpätaussiedlerInnen: Programme und Perspektiven In: Neue Wege der Aussiedlerintegration: vom politischen Konzept zur Praxis, Electronic ed., 2000, S.57-67.

Fairlie, R.W.: Ethnic and Racial Entrepreneurship – A Study of Historical and Contemporary Differences, Garland Publishing, New York, 1996.

Fairlie, R.W. / Meyer, B.D.: Ethnic and Racial Self-Employment Differences and Possible Explanations, in: Journal of Human Resources, XXXI, 4, 1996, S.758-793.

Fieten, R. / Friedrich, W. / Lageman, B.: Globalisierung der Märkte – Herausforderung und Optionen für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere für Zulieferer, Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IFM), Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 73 NF, Stuttgart, 1997.

Fischer, I.: Ethnische Ökonomie als Potenzial zur Stabilisierung benachteiligter Stadtteile? Dortmund, 2001.

Flap, H. / Kumcu, A. / Bulder, B.: The Social Capital of Ethnic Entrepreneurs and their Business Success, in: Immigrant Business: the Economic, Political and Social Environment, 1999, S.142-161.

Floeting, H. / Reimann, B. / Schuleri-Hartje, U.-K.: Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab, Deutsches Institut für Urbanistik difu, Berlin, 2004.

Frick, J. R.: Gutachten zur "Integration von Migranten in Deutschland" auf Basis nationaler und international vergleichbarer repräsentativer Mikrodaten, Berlin, 2004.

Frick, J.R. / Wagner, G.G.: Deutsche Sprachfähigkeit und Umgangssprache von Zuwanderern, Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 24, 2001.

Galonska, C. / Berger, M. / Koopmans, R.: Über schwindende Gemeinsamkeiten: Ausländer-versus Migrantenforschung. WZB, Berlin, 2004.

Gieseck, A. / Loeffelholz, H.D. von: Ausländische Selbständige: Entwicklung, Struktur, gesamtwirtschaftliche Bedeutung und Perspektiven. In: RWI-Mitteilungen, Jg. 45, 1994, S.345-368.

Goldberg, A. / Şen, F.: Türkische Unternehmer in Deutschland. Wirtschaftliche Aktivitäten einer Einwanderungsgesellschaft in einem komplexen Wirtschaftssystem. In: H. Häußermann / I. Oswald (Hg): Zuwanderung und Stadtentwicklung, 1997, S.63-84.

Goldberg, A.: Ausländische Selbständige in Nordrhein-Westfalen, in: Berufliche Bildung, IZA Nr. 3. 1991, S.64-68.

Granovetter, M.: Entrepreneurship, Development and the Emergence of Firms. in: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung Berlin Discussion Paper, FSI, 90, 2, 1990.

Granovetter, M.: The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In: A. Portes (ed): The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship, 1995, S.128-165.

Granato, N. / Kalter, F.: Die Persistenz ethnischer Ungleichheit auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Diskriminierung oder Unterinvestition in Humankapital?, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 53, Heft 3, 2001, S.497-520.

Granato, N. / Leicht, R.: Unternehmerprofil im Wandel. In: Strukturbericht – Kurzinfo. Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim, Nr. 1, August. Mannheim, 1996.

Granato, N.: Ethnische Ungleichheit auf dem deutschen Arbeitsmarkt, Schriftenreihe des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung, Band 33, 2003.

Greif, S. / Gediga, G. / Janikowski, A.: Erwerbslosigkeit und beruflicher Abstieg von Aussiedlerinnen und Aussiedlern, in Bade, K. J. / Oltmer, J. (Hrsg.) Aussiedler: deutsche Einwanderer aus Osteuropa. Osnabrück: Universitätsverlag Rasch, 1999, S.81-106.

Gümen, S. / Herwartz-Emden, L. / Westphal, M.: Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie als weibliches Lebenskonzept: Eingewanderte und westdeutsche Frauen im Vergleich, in: Zeitschrift für Pädagogik, 40, 1994, H. 1, S.63-80.

Hammarstedt, M.: Immigrant self-employment in Sweden - its variation and some possible determinants. In: Entrepreneurship & Regional Development, 13, 2001, S.147-161.

Haug, S.: Soziales Kapital und Kettenmigration. Italienische Migranten in Deutschland, Schriftenreihe des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung, 2005.

Haug, S.: Klassische und neuere Theorien der Migration. In: Arbeitspapiere des Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Nr. 30, 2000.

Haug, S.: Soziales Kapital und Kettenmigration: Italienische Migranten in Deutschland, Leske+Budrich, Opladen, 2000.

Häußermann, H. / Siebel, W.: Soziale Integration und ethnische Schichtung: Zusammenhänge zwischen räumlicher und sozialer Integration, Berlin/ Oldenburg, 2001.

Hausmann, G.: Deutsche Kaufleute und Unternehmer im Wirtschaftsleben Odessas, in: Dahlmann, D. / Scheinde, C. (Hrsg.), 1998, S.523-540.

Heckmann, F.: Citizenship and Nation in Germany. Old and New Concepts, in: efms Paper, No. 32. 1999.

Heckmann, F.: Ethnische Kolonien. Schonraum für Integration oder Verstärker der Ausgrenzung?, in: Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung, Abteilung Arbeit und Sozialpolitik, Ghettos oder Ethnische Ökonomie? Entwicklungschancen von Stadtteilen mit hohem Zuwandereranteil, Bonn, 1998, S.29-41.

Heckmann, F.: Analysis of National Modes of Immigrant Integration: Germany, in: efms Paper, No. 27, 1998.

Heinen, U.: Die Situation in der Gemeinschaft unabhängiger Staaten (GUS), in: Informationen zur politischen Bildung (Heft 267), 2005.

Heller, W. / Felgentreff, C. / Kramp, E. / Rolirad, T. / Seitz, C.: Integration von Aussiedlern und anderen Zuwanderern in den deutschen Wohnungsmarkt, Göttingen, 1993.

Hebert, R. / Link, A.: The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques, 2nd ed. (Westport, Conn.: Greenwood Publishing Group), 1988.

Hernold, P. / Loeffelholz, H. D. von: Berufliche Integration von Zuwanderern, RWI-Papiere, Nr. 81, 2002.

Hernold, P. / Loeffelholz, H. D. von: Berufliche Integration von Zuwanderern. Gutachten im Auftrag der Unabhängigen Kommission "Zuwanderung" beim Bundesminister des Innern, hrsg. vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung e.V., Essen, 2001, S.28.

Heyde, C. von der: Allgemeine Theorie von Random-Stichproben, in: ADM Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V. / AG.MA Arbeitsgemeinschaft Media-Analyse e.V. (Hg.): Stichproben-Verfahren in der Umfrageforschung, 1999, S.23-33.

Hilkes, P.: Migrationsverläufe: Aussiedlerzuwanderung aus der Ukraine, in: Bade, K. J. / Oltmer, J.: Aussiedler: deutsche Einwanderer aus Osteuropa, IMIS-Schriften, Bd. 8, Osnabrück, 1999.

Hillmann, F.: Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe. In: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung Berlin: Discussion Paper FS 98-107, 1998.

Hillmann, F. / Rudolph, H.: Redistributing the Cake? Ethnicisation Process in the Berlin Food Sector. In: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung Berlin: Discussion Paper FS 97-101, 1997.

Howard E. A. / Zimmer, C.: Entrepreneurship Through Social Networks, Pp. 3-23, in: Sexton, D. / Smilor, R. (eds.), The Art and Science of Entrepreneurship, New York: Ballinger, 1986.

Hradil, S.: Soziale Ungleichheit in Deutschland, 8. Auflage, Opladen: Leske und Budrich, 2001a.

Hradil, S.: Modernisierung moderner Gesellschaften. Trends gesellschaftlicher Entwicklung und ihre modernisierungstheoretische Einordnung. In: Hill, Hermann (Hrsg.): Modernisierung - Prozess oder Entwicklungsstrategie, Frankfurt am Main: Campus, S. 93-103, 2001b.

Humpert, A.: Erfahrungen mit Personennamen zur Bildung von Stichproben für Betriebserfahrungen, in: ZUMA-Nachrichten, 54, 2004, S.141-153.

Humpert, A. / Schneiderheinze, K.: Stichprobenziehung für telefonische Zuwandererumfragen - Praktische Erfahrungen und Erweiterungen der Auswahlgrundlage, in: S. Gabler / S. Häder (Hrsg.): Telefonstichproben - methodische Innovationen und Anwendung in Deutschland. 2002, S.187-208.

Humpert, A. / Schneiderheinze, K.: Stichprobenziehung für telefonische Zuwandererumfragen - Einsatzmöglichkeiten der Namenforschung, in: ZUMA-Nachrichten, 47, 2000, S.36-63.

Ivanova, N. I.: Deutsche Handwerker und Unternehmer in St. Petersburg zu Beginn des 19. Jahrhundert bis zum Jahr 1913, in: Dahmann, D. / Scheide, C. (Hrsg.), 1998, S.275-312.

Jenkins, R.: Ethnic minorities in business: a research agenda, in: Mars, G. / Ward, R. (Hrsg.), Ethnic Business Development in Britain, 1984, S.231-238.

Kapphan, A.: Russisches Gewerbe in Berlin, in: Häußermann, H. / Oswald, I. (Hrsg), Leviathan, Zuwanderung und Stadtentwicklung, Sonderheft 17: 121-137, 1997.

Kemper, H.-P. : Aussiedlerbeauftragter der Bundesregierung gibt Zahlen 2004 bekannt - Soziale und berufliche Integration – Hauptaufgabe der Aussiedlerpolitik, Pressemeldung des Bundesministeriums des Inneren vom 21.1.2005

Kiehl, M. / Werner, H.: Die Arbeitsmarktsituation von EU-Bürgern und Angehörigen von Drittstaaten. In: IAB Kurzbericht, Nr. 18, 1998.

Kleinen, H. / May-Stobl, E. / Suprinovic, O. / Wolter, H.-J.: Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, in: Arbeitspapiere 12, ifm Bonn, 2004.

Kloosterman, R. / Rath, J.: Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored, in: Journal of Ethnic and Migration Studies, Vol. 27, No. 2, 2001, S.189-201.

Kloosterman, R. / Leun, J. van der / Rath, J.: Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. In: International Journal of Urban and Regional Research, 23 (2), 1999, S.253-267.

Kloosterman, R. / Rath, J.: Working on the fringes: Immigrant business, economic integration and informal practices, in: Invandrares Företagande, 1999, S.27-38.

Klötzel, L.: Die Russlanddeutschen zwischen Autonomie und Auswanderung. Die Geschichte einer nationalen Minderheit vor dem Hintergrund des wechselhaften deutschsowjetischen / russischen Verhältnisses. Hamburg: Lit Verlag, 1999.

Koller, B.: Aussiedler der großen Zuwanderungswellen - was ist aus ihnen geworden?, in: MittAB, Nr. 4. 1997, S.766.

Koller, B.: Mitteilung aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Jg. 30, H.4, 1997.

Koller, B.: In einem andern Land. Die soziale und berufliche Integration von Aussiedlern in Deutschland. In: Materialien aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nr. 2, 1995.

Koller, B.: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. In: Aussiedler nach dem Deutschkurs: Welche Gruppen kommen rasch in Arbeit. 1993, S.205-271.

Korzhov, G.: Post-socialist entrepreneurs in Ukraine: A social source for the middle class formation? In: Tilkidjiev, N. (Hrsg.), The middle class as a precondition of a sustainability society, Sofia, 1998; S.249-263.

Kritikos, A. / Wießner, F.: Existenzgründungen: Die richtigen Typen sind gefragt“ (mit Frank Wießner), Bundesarbeitsblatt 6, 2004, S.18-23

Lauxen-Ulbrich, M. / Leicht, R.: Entwicklung und Tätigkeitsprofil selbständiger Frauen in Deutschland. Eine empirische Untersuchung anhand der Daten des Mikrozensus. In: Veröffentlichungen des Instituts für Mittelstandsforschung, Nr. 46, 2002.

Lehnert, N.: Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland, in: Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg): Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten, 2003.

Leicht, R. / Humpert, A. / Leiß, M. / Zimmer-Müller, M. / Lauxen-Ulbrich, M. / Fehrenbach, S.: Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger. Institut für Mittelstandsforschung, Studie, 2005.

Leicht, R. / Lauxen-Ulbrich, M.: Entwicklung und Determinanten von Frauen-Selbständigkeit in Deutschland. Zum Einfluss von Beruf und Familie, Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship (ZfKE), 53. Jg., Heft 2/2005, S.133-149.

Leicht, R. / Strohmeyer, R.: Women's Self-Employment in Europe: Catching up - At a Crawl, in: Structural Change in Europe 4 - Entrepreneurial Spirit in Cities and regions, Nr. 10, 2005.

Leicht, R. / Welter, F.: Gründerinnen und selbständige Frauen. Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, Loeper-Verlag, Karlsruhe, 2004.

Leicht, R. / Leiss, M. / Fehrenbach, S.: Social and Economic Characteristics of Self-employed Italians in Germany, in: International Journal of Migration Studies, 2004 (forthcoming).

Leicht, R. / Leiss, M. / Fehrenbach, S.: Lavoratori autonomi Italiani e imprese italiane in Germania. Report on behalf of the International Training Centre International Labour Organization and Centro Studi Emigrazione Roma, 2003.

Leicht, R. / Luber, S.: Berufliche Selbständigkeit im internationalen Vergleich. Die Bedeutung moderner Dienstleistungen in der neuen Arbeitswelt, in: Game Over? Neue Selbständigkeit und New Economy nach dem Hype. Hrsg.: Eichmann, H. et al.,. Wien: Falter Verlag, 2002, S.61-93.

Leicht, R. / Leiß, M. / Philipp, R. / Strohmeyer, R.: Ausländische Selbständige in Baden-Württemberg. In: Institut für Mittelstandsforschung Mannheim: Grüne Reihe, Nr. 43. 2001.

Leiss, M.: Selbständige Ausländer in Deutschland – Strukturen, Entwicklungen und Determinanten. Diplomarbeit, Universität Mannheim, 2002.

Li, P.S.: Economic returns of immigrants self-employment. In: Canadian Journal of Sociology, 25 (1). 2000, S.1-34.

Light, I.: Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: K. Heinemann (Hg): Soziologie wirtschaftlichen Handelns, 1987, S.193-215.

Light, I.: Disadvantaged minorities in self-employment, International Journal of Comparative Sociology 20: 30-45, 1979.

Light, I.: Ethnic Enterprise in America. Berkeley, 1972.

Light, I. / Bonacich, E.: Immigrant Entrepreneurs. Berkeley, 1988.

Light, I./ Gold, S.: Ethnic Economics. San Diego: Academic Press, 2000.

Light, I. / Rosenstein, C.: Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship. In: A. Portes (ed): The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship, 1995, S.166-212.

Loeffelholz, H.D. von / Gieseck, A. / Buch, H.: Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik - unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern. Berlin, 1994.

Lohmann, H.: Self-employed or employee, full-time or part-time? Gender differences in the determinants and conditions for self-employment in Europe and the US, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Arbeitspapiere - Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Nr. 38, 2001.

Loidl-Stuppi, J.: Wenn Ausländer sich selbständig machen, ist manches anders. In: Baden-Württemberg in Wort und Zahl, Nr.9, 2002, S.418-422.

Luber, S.: Beruflich Selbständigkeit im Wandel. Ein empirischer Vergleich der sozialen und wirtschaftlichen Struktur Selbständiger in Deutschland und Großbritannien; Europäische Hochschulschriften, Reihe XXII, Soziologie 291 S., Frankfurt, Peter Lang, 2003.

Luber, S. /Lohmann, H. / Müller, W. / Barbieri, P.: Male Self-employment in Four European Countries. The Relevance of Education and Experience Across Industries, in: International Journal of Sociology. Vol. 30 (2000), Nr. 3, 2000, S.5-44.

Mammey, U.: Segregation, regionale Mobilität und soziale Integration von Aussiedlern, in: Bade, K. J. / Oltmer, J.: Aussiedler: deutsche Einwanderer aus Osteuropa, IMIS-Schriften, Bd. 8, Osnabrück, 1999.

Mata, F. / Pendakur, K. Immigration, Labour Force Integration and the Pursuit of Self-employment, in: International Migration Review, 1999.

McManus, P.A.: Women's Participation in Self-Employment in Western Industrialized Nations. In: International Journal of Sociology, Vol. 31, No. 2, 2001, S.70-97.

Mincer, J.: On the Job Training: Costs, Returns, and Some Implications.' Journal of Political Economy 70, 1962, S.50-79.

Nesporova, A.: Why unemployment remains so high in Central and Eastern Europe? International Labour Office, Geneva, <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/ep43.pdf>, 2000.

Müller, K.: Die Bedeutung von Ausländern im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 71, 2004.

Münz, R. / Ohliger, R.: Deutsche Minderheiten in Ostmittel- und Osteuropa, Aussiedler in Deutschland: Eine Analyse ethnisch privilegierter Migration. In: Demographie aktuell; Vorträge - Aufsätze - Forschungsberichte, Nr. 9, 1998.

Münz, R. / Seifert, W. / Ulrich, R.: Struktur der ausländischen Bevölkerung in Deutschland. In: Zuwanderung nach Deutschland. Strukturen, Wirkungen, Perspektiven, 1999, S.60-123.

OECD: Improving Knowledge about Women's Entrepreneurship, Background Report by Günsely Baygan for Workshop No. 4 of the Conference "Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy", Paris: 29-30, November 2000.

Özcan, V. / Seifert, W.: Selbständigkeit von Immigranten in Deutschland - Ausgrenzung oder Weg der Integration? In: Soziale Welt, 51(3). 2000, S.289-302.

Özcan, V.: Selbständigkeit von Ausländern in Deutschland - Integration oder Marginalisierung? Berlin, 2002.

Pfeiffer, F.: Human capital and innovation in East and West Germany, in: Fritsch, M. / Brezinski H., Innovation and Technological Change in Eastern Europe, Cheltenham, 1999, S.142-165.

Pfeiffer, F.: Selbständige und abhängige Erwerbsarbeit. Arbeitsmarkt und industrieökonomische Perspektiven, Frankfurt/Main, 1994.

Pichler, E.: Migration und ethnische Ökonomie: Das italienische Gewerbe in Berlin, in: Häußermann, H. / Oswald, I. (Hrsg.): Zuwanderung und Stadtentwicklung. 1997, S.106-120.

Pichler, E.: Migration, Community-Formierung und ethnische Ökonomie. Die italienischen Gewerbetreibenden in Berlin, Berlin, 1997.

Politova, O.: Women entrepreneurs in the Russian Federation: key problems and trends, in: Women's Entrepreneurship in Eastern Europe and CIS Countries, Series: Entrepreneurship and SMEs, United Nations Economic Commission for Europe, 2002.

Portes, A.: The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship. Russell Sage Foundation, New York, 1995.

Portes, A. / Haller, W. J. / Guarnizo, L. E.: Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation, American Sociological Review 67, 2002, S.278-298.

Portes, A.: The Economic Sociology of Immigration. A Conceptual Overview, in: The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship, 1995, S.1-41.

Portes, A.: The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship. Russell Sage Foundation, New York, 1995.

Pütz, R.: Kultur und unternehmerisches Handeln - Perspektiven der "Transkulturellen als Praxis", in: Petermanns Geographische Mitteilungen, 147, 2003, S.76-83.

Pütz, R.: Unternehmen türkischer Herkunft in Deutschland - "Gründungsboom" aus makroanalytischer Sicht, das Beispiel Berlin, in: Geographische Rundschau 55, Heft 4, 2003, S.26-31.

Pütz, R.: Von der Nische zum Markt? Türkische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet, in: Escher, A. (Hrsg.): Ausländer in Deutschland. Probleme einer transkulturellen Gesellschaft aus geographischer Sicht, 2000, S.27-39.

Puskeppeleit, J.: Die Minderheit der (Spät)Aussiedler und (Spät)Aussiedlerinnen, in: Schmalz-Jacobsen, C. / Hansen, G. (Hrsg.): Ethnische Minderheiten in der Bundesrepublik Deutschland, München, 1995, S.75-89.

Rath, J.: Immigrant business: the economic, political and social environment. Macmillan Press LTD, London/ New York, 1999.

Rath, J.: Introduction: Immigrant Businesses and their Economic, Politico-Institutional and Social Environment, in: Rath, J. (Hrsg.): Immigrant Business: the Economic, Political and Social Environment, 1999, S.1-19.

Rath, J.: The Netherlands: A Dutch Treat For Anti-Social Families And Immigrant Ethnic Minorities. In: Oxford, Berg Publishers (Hrsg.): The European Union and Migrant Labour. 1999, S.147-170.

Räthzel, N.: Workers of Migrant Origin in Germany: Forms of Discrimination in the Labour Market and the Workplace, in: Migrants, Ethnic Minorities and the Labour Market. Integration and Exclusion in Europe, 1999, S.35-53.

Rettab, B.: The Emergence of Ethnic Entrepreneurship: a conceptual framework, Zoetermeer, 2001.

Ripsas, S.: Entrepreneurship als ökonomischer Prozeß. Perspektiven zur Förderung unternehmerischen Handelns, Wiesbaden, 1997.

Roesler, K.: Europäische Migrationsforschung, Band 4. Peter Lang, Frankfurt, 2003.

Roesler, K.: Zwischen Herkunft und Ankunft. Was bestimmt russlanddeutsche Identität?, in: InfoDienst, Nr. 44, 2003, S.10-11.

Roesler, K.: Zwischen Herkunft und Ankunft. Was bestimmt russlanddeutsche Identität?, in: InfoDienst, Nr. 44, 2003, S.10-11.

Rudolph, H. / Hillmann, F.: Döner contra Boulette – Döner und Boulette: Berliner türkischer Herkunft als Arbeitskräfte und Unternehmer im Nahrungsgütersektor, in: Häußermann, H. / Oswald, I. (Hrsg.): Zuwanderung und Stadtentwicklung, 1997, S.85-105.

Ruminska-Zimny, E.: Women's entrepreneurship and labour market trends in transition countries, in: Women's Entrepreneurship in Eastern Europe and CIS Countries, Series: Entrepreneurship and SMEs, United Nations Economic Commission for Europe, 2002.

Sachverständigenkommission: Leistungen - Belastungen - Herausforderungen und Stellungnahme der Bundesregierung: Familien ausländischer Herkunft in Deutschland, Berlin, 2000.

Salentin, K. / Wilkening, F.: Ausländer, Eingebürgerte und das Problem einer realistischen Zuwanderer-Integrationsbilanz, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 55/2, 2003, S.278-298.

Sauer, M.: Türkische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen: Eine empirische Studie über ihre Aktivitäten, Standorte, Wünsche und Einschätzungen, Essen 2003.

Schafer, A. / Schenk, L. / Kühn, G.: Arbeitslosigkeit, Befindlichkeit und Bildungsbereitschaft von Aussiedlern. Eine empirische Studie, Frankfurt am Main, 1995.

Schmidt, E.: Schwerpunkt: Ausländische Selbstständige: Vom Arbeiter zum Unternehmer, in: isoplan-Saarbrücken (Hrsg.): Clid Ausländer in Deutschland, Nr. 1, 2000, S.1 -10.

Schmitt-Rodermund, E.: Zur Geschichte der Deutschen in den Ländern des ehemaligen Ostblocks, in: Silbereisen, R.K., Lantermann, E. D. / Schmitt-Rodermund, E. (Hrsg.), Aussiedler in Deutschland. Akkulturation von Persönlichkeit und Verhalten (pp. 49-66). Opladen: Leske und Budrich, 1999.

Schnell, R. / Hill, P.B. / Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung, Oldenburg, 1992.

Schneider, H.: Leben mit und ohne Arbeit – Von der Notwendigkeit neuer Spielregeln für den Sozialstaat, in: Unternehmermagazin, Heft 1-2/2005, S.22-25.

Schutkin, A.: Die berufliche Positionierung ausländischer Erwerbspersonen in Bayern. Zu den Auswirkungen der Arbeitsmigration in der Zeit von 1955 bis 1973 auf die heutigen Arbeitsmarktstrukturen, Dissertation, Regensburg, 2000.

Schumpeter, J.A.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin, 1984.

Seifert, W.: Berufliche Integration von Zuwanderern in Deutschland. Gutachten für die „Unabhängige Kommission Zuwanderung“ beim Bundesministerium des Inneren, Düsseldorf, 2001.

Seifert, W.: Zunehmende Arbeitsmarktintegration bei anhaltender sozialer Segregation. Strukturwandel der ausländischen Bevölkerung. In: Informationsdienst soziale Indikatoren, Nr. 15, 1996, S.7-12.

Sen, F. / Goldberg, A.: Türken als Unternehmer. Eine Gesamtdarstellung und Ergebnisse neuerer Untersuchungen, Opladen: Leske+Budrich, 1996.

Smelser, N. J. / Swedberg, R.: The handbook of economic sociology, Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 1994.

Stender, W.: Ethnische Erweckungen. Zum Funktionswandel von Ethnizität in modernen Gesellschaften – ein Literaturbericht, *Mittelweg* 36 4/ 2000.

Sternberg, R. / Lückgen, I.: *Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2004*. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln, 2005.

Strohmeyer, R.: Berufliche Ausbildung und Gründungsaktivitäten im Geschlechtervergleich, in: Leicht, R. / Welter, F. (Hrsg.), *Gründerinnen und selbständige Frauen. Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland*, Karlsruhe: von Loeper, 2004, S.97-118.

Strambach, S.: Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen - ihre Bedeutung für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. In: *Vierteljahrszeitschrift des DIW*, Heft 2, Berlin, 1997.

Storey, D.J.: *Understanding the Small Business Sector*. Rotledge, London, 1994.

Täuber, M.: Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten; Förderung ausländischer Existenzgründer durch die Deutsche Ausgleichsbank - Eine Förderbilanz der Jahre 1990-2002, 2003.

Thränhardt, D.: Integration und Partizipation von Einwanderergruppen im lokalen Kontext, in: Bade, K. J. / Oltmer, J.: *Aussiedler: deutsche Einwanderer aus Osteuropa*, IMIS-Schriften, Bd. 8, Osnabrück, 1999.

Tschepurenko, A.: Das Unternehmerpotential der russischen Gesellschaft: Anhand einer gesamtrussischen Umfrage der Bevölkerung, in: *Umbruch der Welt - KMU vor Höhenflug oder Absturz? Rencontres de St-Gall*, 2002, S.85-99.

Tschepurenko, A.: Die neuen russischen Unternehmer: Wer sie sind, wie sie sind In: *Eine unterschätzte Dimension? Analysen zur Kultur und Gesellschaft im östlichen Europa*, 2000, S.139-452.

Tschepurenko, A.: Die russischen Kleinunternehmen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre - Teil I: Entwicklung, Leistung, Probleme In: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien* 45-1998, 1998.

Tschepurenko, A.: Die russischen Kleinunternehmen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre - Teil II: Wirtschaftspolitische und institutionelle Rahmenbedingungen In: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien* 46-1998, 1998.

Tschöpe, I.: Zwischen Doppel-Adler und Schwarz-Rot-Gold. Russlanddeutsche Frauen in der Transformation, Berliner Programm zur Förderung der Chancengleichheit für Frauen in Forschung und Lehre/Workshop für Stipendiatinnen – 22.Mai 2003, 2003.

Ulrich, R.- E.: Die zukünftige Bevölkerungsstruktur Deutschlands nach Staatsangehörigkeit, Geburtsort und ethnischer Herkunft: Modellrechnung bis 2050, Berlin/Windhoek, 2001.

Verbundpartner „Zuwanderer in der Stadt“ (zids): *Empfehlungen zur stadträumlichen Integrationspolitik*, 2005.

Waldinger, R. / Aldrich, H. / McEvoy, D.: Spatial Dimensions of Opportunity Structures, in: Waldinger, R./ Aldrich, H. / Ward, R. (Hrsg.): *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*, 1990, S.106-130.

Waldinger, R. / Aldrich, H. / Ward, R.: Group Characteristics and Strategies, in: Waldinger, R./ Aldrich, H. / Ward, R. (Hrsg.): *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. 1990, S.13-49.

Ward, R. / Reeves, F.: *West Indians in business in Britain*, London: HMSO, 1980.

Weber, M.: Ethnische Gemeinschaftsbeziehungen, in: ders., Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß einer verstehenden Soziologie, Tübingen 1980, 1922, S.234-244.

Welt, J.: Verzerre Berichterstattung über Spätaussiedler und Russlanddeutsche in den Medien? In: 8. Medienforum Migranten bei uns "Dort, wo ich lebe, ist meine Heimat?" des Südwestrundfunks in Stuttgart am 15.05.2003, 2003.

Welter, F.: The Environment for female Entrepreneurship in Germany, erscheint in: Journal of Small Business and Enterprise Development 11(2), 2004.

Welter, F. / Rosenblatt, v. B.: der Schritt in die Selbständigkeit: Gründungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland In: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen 4.Heft, 46. Jahrgang 1998, S.234-248.

Wenzel, H.-J.: Aussiedlerzuwanderung als Strukturproblem in ländlichen Räumen, in: Bade, K. J. / Oltmer, J.: Aussiedler: deutsche Einwanderer aus Osteuropa, IMIS-Schriften, Bd. 8, Osnabrück, 1999.

West, J.: (Not) talking about sex: youth, identity and sexuality, in: The Sociological Review, 1999, S.525-547.

Westphal, M.: Familiäre und berufliche Orientierung von Aussiedlerinnen, in: Bade, K. J. / Oltmer, J.: Aussiedler: deutsche Einwanderer aus Osteuropa, IMIS-Schriften, Bd. 8, Osnabrück, 1999.

Wiebe, D.: Zur sozioökonomischen Bedeutung der türkischen Gewerbetreibenden in der Bundesrepublik Deutschland, in: Brandt, H.-J. / Haase, C.-P. (Hrsg.): Begegnungen mit Türken; Begegnungen mit dem Islam, Hamburg, 1984, S.319-326.

Wunderlich, T.: Konzepte zu Zuwanderungssteuerung und Integration von Migranten, Vortrag zur Jahreskonferenz der Vereinigung der Kantonalen Fremdenpolizeichefs Liestal, 5.-6. September 2002, 2002.

Wüst, A. M.: Einstellungen von Parlamentskandidaten gegenüber Einwandererminoritäten in Deutschland und den Niederlanden Zeitschrift für Parlamentsfragen, 36, Heft 1, 2005, S.142-152.

Yavuzcan, I.H.: Ethnische Ökonomie. Zur Ausformung ethnischen Unternehmertums von Türken und Iranern in personalen Beziehungen. Verlag Dr. Kovac, Hamburg 2003.

Zentrum für Türkeistudien: Türkische Wirtschaftsleistung, Essen, 2000.

Zentrum für Türkeistudien: Türkische Unternehmensgründungen: Von der Nische zum Markt, Opladen, 1989.

Zhou, M./ Logan J.R. : Returns on human capital in ethnic enclaves: New York City's Chinatown, American Sociological Review 54: 809-20, 1989.

Ziegler, R. / Hinz, T.: Interesse und Bereitschaft zu beruflicher Selbständigkeit in Ost- und Westdeutschland, in: Mohler, P. / Bandilla, W. (Hrsg.): Blickpunkt Gesellschaft 2, Opladen, 1992, S.83-104.

Zimmermann, K. F. / Hinte, H.: Zuwanderung und Arbeitsmarkt. Deutschland und Dänemark im Vergleich, Springer, 2005.